

أثرياء العالم
الجزء الأول



تدقيق: محمد غنيم

إخراج: الباشا عبدالباسط

الكاتب: أحمد مؤمن

رقم الإيداع: 23374 / 2018

ISBN: 978-977-798-022-7

الطبعة الأولى يناير 2019



دار الحلم للنشر والتوزيع والترجمة ©

عضو اتحاد الناشرين المصريين

القاهرة - جمهورية مصر العربية

E-mail: dar_el7elm@hotmail.com

info.darel7elm@Gmail.com



Tel: 00242216335 - Mob: 00201141824562

Sales Manager Mob :00201146644959





الجزء الأول

أحمد مؤمن





السلام عليكم....

عزيزي القارئ، في هذه الرحلة ستتعرف معًا على قصص نجاح أقوى عشرة مليارديرات على مستوى العالم.

معكم أحمد مؤمن، سأرافقكم في هذه الرحلة.

وأتمنى لكم رحلة جميلة ومُمتعة لا تُنسى...



"لا تعِش حياة تقليدية"

قبل أن ندخل في صلب الموضوع، أُحب أن أذكر كلمةً رائعةً ذَكَرَها Steve Jobs، وهي (لا تعِش حياةً تقليدية)، لأنك لو تركت نفسك لتعيش في هذا العالم كما هو وكأنه واقعٌ مفروض عليك، وكل ما يشغلُ تفكيرك هو كيف تتخطى هذه الحياة؟ وتتزوج؟ ويُصبح لديك عائلة؟ وتستمتع بحياتك؟ وتدخرُ بعض الأموال داخل هذا العالم الذي تعيش فيه؟، فأنت بذلك تعيشُ حياةً محدودة؛ لأن العالم الذي تعيش فيه ما هو إلا مجموعة من الأفكار لأشخاص آخرين كثيرين على مر التاريخ، ليسوا أكثر ذكاءً منك.

احرص دائمًا على ألا تعش مُقيدًا داخل عالمك الذي اكتشفت نفسك بداخله.

❋ ❋ ❋

قبل أن نبدأ رحلتنا...

إهداء واجب

كان Jobs Steve يقول: "عندما تصنع شيئًا عليك أن تكون فخورًا به، لأنك سَتُوصي عائلتك وأصحابك أن يقتنوه من بعدك"، فأنا على أمل أن تكون هذه الكلمات والمعلومات على المستوى الذي أطمح إليه.

أُهدي هذا الكتاب لكل شخصٍ عزيزٍ على قلبي، ولكل شخصٍ قدَّمَ لي مساعدةً في حياتي، حتى لو كانت كلمة مواساة واحدة قالها لي في وقت عصيب.

❋ ❋ ❋

برنامج الرحلة

❋ ❋ ❋

مقدمة لا بد منها

بدون أي مقدمات.. فكرة الكتاب بكل بساطة هي المغناطيس والحديدة..!

ماذا يعني المغناطيس والحديدة؟

بمنتهى البساطة الحديدة هي المواطن البسيط الذي يرفض أن يبقى مجرد تِرس في شركة تستغله، ويريد أن يبدأ مشروعه الخاص لكنه تائه وخائف.. كيف أبدأ؟ ماذا أفعل؟ دائمًا متردد.. أين أذهب؟

والمغناطيس هي الصفات التي اجتمع عليها أفضل أشخاص في مجال الأعمال الحرة وأكثرهم ثراءً في العالم على الإطلاق.

في العلوم، تقول الأسطورة إنه عند حَك المغناطيس 40 مرة بنفس الاتجاه في الحديدة ستصبح الحديدة مغناطيسًا، فكل ما سنفعله هنا أننا سوف ندرس قصص نجاح لرجال الأعمال، ونحاول أن نستشف الرؤية العقلية والنفسية التي يمتلكها كلُّ واحدٍ منهم على حدة، ما تجعله

عندما يحدث موقف معين يتصرف بأسلوب ذكي تجعل من هذا الموقف فرصةً استثماريةً بحتة، في حين أننا لا نسعى أبدًا للتفكير بمثل هذا النمط ولا نستفيد من تجاربهم، ولا نخرج من هذه المواقف المشتركة بيننا ونجعلها المغناطيس الخاص بنا ونقتدي بصفات نجاحهم على الأقل، وبالممارسة على أسوأ الافتراضيات سنصبح على أول طريقهم.

ولكن سيقول لي أحدهم إن سوق العمل لديهم مختلف عن سوق العمل في مصر والوطن العربي، والإجابة أن دوام الحال من المحال، ولكن على أقل تقدير كل هذه المُعوِّقَات التي لن تجعلك في نفس مستوى نجاح أقوى عشرة مليارديرات في العالم سوف تجعلك تعيش في رفاهية وأنت وسط كل هذه القيود.

هناك نقطة مهمة أحب أن أنوه عنها وهي أنني لا أرى هذا الكتاب نجاحًا في حد ذاته؛ لأنه دائمًا هناك من يصنع النجاح وهناك من نجاحه هو أن يتحدث عن نجاح الآخرين مثل أشخاص كثيرين ألفوا كتبًا عن كيف تصبح مليونيرًا، وفي الوقت ذاته هم لم ينجحوا في تحقيق ذلك.

كيف لي أن آخذ معلومة من شخص لم يستطع أن يُطبقها ويستفيد منها لنفسه؟! ليس معنى هذا الرفض التام للمعلومة، ولكن الأولوية للذي وصل أولًا وحقق الهدف الذي أريده أنا أيضًا، وبعد ذلك أبحث عن الكتب، ومن المؤكد أنني سوف أجد معلومات قيمة، ولكن هذه الفئة التي نجاحها في أن تتكلم عن نجاح الآخرين لا أحب أن يمثلونني، ولكني أحب أن أكون ضمن الفئة الأخرى التي تصنع النجاح ويتحدث عنه الناس، وعندما أعطي النصائح أكون شخصًا قد حقق النجاح ووصل إليه بالفعل.

في البداية كيف نستفيد بكلام وتجارب أقوى شخصيات حققت أكبر ثروات في العالم، انتبه لهذه النقطة لأنني استبعدت الأشخاص الذين ادعوا في كتبهم ولم يحققوا أي نجاح لأنفسهم، وبعد ذلك انتقلت للفئة الأخرى التي صنعت نحاجها بنفسها، هناك أشخاص حققوا ملايين وأشخاص حققوا مليارات، وحين آخذ بعين الاعتبار نصيحة أحدهم

سأركز على من صنعوا المليارات، وحينما أنتهي منهم سأبحث عن أقوى الشخصيات التي صنعت الملايين، وفي المرتبة الأخيرة ستكون لمن ألف كتبًا لم يتخطَّ نسبة مبيعاتها المليوني جنيه.

كيف نصل لأقوى عشرة مليارديرات في العالم، يصعب على أحد أن يصل إليهم خاصةً أنهم متفرقون في دول مختلفة ولكن أغلبهم في أمريكا؟!

بكل بساطة سنرصد التالي:

- كيف بدأت قصة نجاحه؟
- أهم القرارات التي اتخذها.
- كيف بدأ؟
- كيف تعامل مع كل المشاكل التي قابلته خلال رحلته؟
- أهم المقولات التي تعكس الجانب النفسي والعقلي لديه.

ومن المؤكد أنه بعد عرض هذه النقاط المهمة لأقوى عشرة مليارديرات، سوف يتضح لنا معلومات لا بأس بها عن ماهية الملياردير.

ماذا نفعل كي نحقق أعلى استفادة من هذا الكتاب؟

- اقرأ الكتاب أكثر من مرة بتمعنٍ وتركيز.
- دوِّن ما يعجبك من النقاط المهمة، واجعلها محور حياتك بانتظام بما لا يقل عن سنة، وعليك أن تتذكر شخصيتك وعقليتك الجديدة، وعليك أن تلتزم بتصرفات جديدة.
- أحضر قلمًا أحمر وأزرق وأسود، واستخدمها في تصنيف المعلومات لهذا الكتاب، وتباعًا لمدى أهميتها بالنسبة لك حتى لا تنساها، وحدد على كل المعلومات الأكثر أهمية باللون الأحمر والأقل أهمية باللون الأزرق، وفي المرتبة الأخيرة باللون الأسود، ومن الممكن أن يكون هذا الأسلوب دائمًا لتصنيف المعلومات سواء كان في كتابي هذا أو الكتب الأخرى التي سوف أتحدث عنها بعد ذلك.
- اقتني كتابين بعد تلك الكتب التي قرأتها لمزيد من الاستفاضة 25 قصة نجاح من البدايات الصعبة، والعثرات القوية إلى النهايات

الناجحة، الباقة الأولى والثانية بإجمالي الأمثلة التي لديك ستكون حوالي 60 قصة نجاح لرجال أعمال كيف بدأوا، ولكي تستفيد من هذه القصص استخرج منها إجابات على هذه الأسئلة.

- كيف بدأ مشروعه؟ وكيف توصل لهذه الفكرة؟
- ما المشاكل التي واجهته؟ وكيف وضع لها الحلول المناسبة؟
- ماذا فعل كي يتميز عن غيره وأصبح شخصية قوية، وحاز إقبال الآخرين لديه؟

ابحث عن إجابات لهذه الأسئلة الثلاثة في ال60 قصة الموجودة في الكتب الثلاثة.

الكتابان الخاصان بي وكتابان ل رءوف شبايك، ومن المؤكد أنه كلما ازدادت المعرفة والمكانة الثقافية وإعمال عقل القارئ، ممكن أن تكون رؤيته أكثر وأبعد مما كتبه المؤلف، وكلما كانت معرفة القارئ وإعمال العقل أقل كانت الاستفادة المبدئية من الكتاب على قدر المكتوب فقط.

* * *

في هذا الكتاب سوف تكتشف مجموعة تفكير ومبادئ غير عادية لأشخاص غير عاديين، من باب "من تشبه بالصالحين سيكون منهم" هذا الكتاب، والذي لن يلتزم بأي معايير للكتب المتعارف عليها من فهرسة للغة المستخدمة، باختصار كأنه برنامج صُمم بالشكل المناسب لي، وفي الوقت ذاته تصل لك المعلومة التي تريدها، وأتمنى أن يكون هذا الكتاب ممتعًا ومفيدًا.





بطاقة تعارف:

الاسم: وليام هنري جيتس الثالث

العمر: 61 (حتى عام 2016)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: واشنطن

تاريخ الولادة: 28 أكتوبر 1955

كلية: حقوق جامعة هارفرد

ثروته: 75 مليار دولار

مصدر الثروة: شركة مايكروسوفت

* * *

قصة نجاحه



ولد في سياتل واشنطن في 28 أكتوبر 1955م، وهو ابن وليام جيتس وماري ماكسويل جيتس، ولدى جيتس أخت كبرى (كريستاني) وأخت صغرى (ليبي)، لقد كان بيل جيتس الاسم الرابع من عائلته (IV)، ولكن عرف بوليام جيتس الثالث (III)، لأن والده ترك لقبه بصفته الثالث (III) وهو من أصل إيرلندي - إسكتلندي بريطاني، نشأ بيل جيتس في أسرة بروتستانتية تنتمي إلى الكنيسة الأبرشانية.

ترعرع الطفل بيل في عائلة ذات تاريخ عريق بالاشتغال في السياسة والأعمال والخدمة الاجتماعية، عمل والد جده محافظًا وعضوًا في الهيئة التشريعية للولاية، وعمل جده نائبًا لرئيس بنك وطني، وكان والده محاميًا بارزًا، كما شغلت والدته منصبًا إداريًا في جامعة واشنطن، وكانت

عضوًا بارزًا في مجالس لمنظمات محلية وبنوك، من أجل ذلك لم يكن مستغربًا أن يظهر الطفل بيل الذكاء والطموح وروح المنافسة في وقت مبكر، فقد تفوق على زملائه في المدرسة الابتدائية وخاصة في الرياضيات والعلوم، وقد أدرك والداه ذكاءه المبكر، مما حدا بهما لإلحاقه بمدرسة ليكسايد الخاصة والمعروفة ببيئتها الأكاديمية المتميزة، وكان لهذا القرار الأثر البالغ على حياة بيل ومستقبله، ففي هذه المدرسة تعرف بيل على الحاسوب لأول مرة.

خبرته الأولى بالحاسوب

في ربيع العام 1967م، قررت مدرسة ليكسايد شراء جهاز حاسوب لتعريف طلابها بعالم الحاسبات، وكانت أجهزة الحاسوب في ذلك الوقت ما تزال كبيرة الحجم ومكلفة، ولم تتمكن المدرسة من تحمل نفقات شراء جهاز الحاسوب، من أجل ذلك قررت المدرسة شراء حسابات مستخدمين بمدة زمنية محددة لطلبتها، مقدمة من شركة جنرال

إلكتريك، ونظم مجلس الأمهات في المدرسة حملة تبرعات تم من خلالها جمع بضعة آلاف من الدولارات من أجل هذه الغاية.

ارتبط الطلبة مع حواسيب الشركة من خلال نظام متعدد المستخدمين عبر خط الهاتف في المدرسة، وكان لا بد من أن توفر المدرسة لطلبتها جهازًا طرفيًا يقوم الطلبة من خلاله بتحميل البرامج حتى يتم إرسالها عبر خط الهاتف إلى حواسيب الشركة، حيث تتم هناك عملية معالجتها ومن ثم إرسال النتائج للطلبة عبر خط الهاتف من جديد، ومن جديد تحمل مجلس الأمهات نفقة شراء جهاز طرفي من نوع (ASR-33) تتم تغذيته بالمعلومات من خلال شريط ورقي أصفر اللون.

ومنذ تلك اللحظة أصبح بيل شغوفًا بالحاسوب، وكان وقتئذ طالبًا في الصف الثامن وعمره 13 عامًا، فقد أمضى غالبية وقته في غرفة الحاسوب في المدرسة منشغلًا بكتابة البرامج وتطبيقها لدرجة أنه أهمل واجباته وتغيب عن صفوفه الدراسية في بعض الأحيان، وفي هذه الغرفة

تعرف بيل على بول آلان، طالب آخر يشاطره شغفه وانشغاله في الحواسيب، وخلال وقت قصير نَمت بينهما صداقة وثيقة استمرت لسنوات عديدة، واستهلك الطلاب المدة الزمنية المخصصة لهم في وقت قياسي، ولم يتمكن مجلس الأمهات من تحمل أي نفقات إضافية، ما دفعهم للتفكير في مصدر آخر يوفر لهم حسابات مجانية وبزمن غير محدود.

اتفقت المدرسة لاحقًا ذلك العام مع شركة محلية تعرف باسم مؤسسة كومبيوتر سنتر(CCC)؛ لتزويد الطلبة بمزيد من الزمن المخصص على الحاسوب، وكان نظام هذه الشركة يعمل على جهاز حاسوب من نوع (PDP-10)، وأقبل بيل وبقية الطلاب على هذا الحاسوب بشغف، وكانوا فضوليين تجاه نظامه، ولم يمض وقت طويل حتى بدأوا بإثارة المشاكل، فقد تسبب الطلاب بتعطيل النظام عدة مرات، وتمكنوا من كسر نظام الحماية على الحاسوب، كما قاموا بتعديل ملفات الحسابات الخاصة بهم للحصول على مدة زمنية أطول لاستخدام الحاسوب، مما دفع الشركة من حرمانهم لاستخدام النظام لأسابيع عدة.

بعد انتهاء مدة الحرمان توجه أربعة من طلاب المدرسة هم بيل جيتس، وبول آلان، وريك ويلاند، وكينت إيفانس، إلى شركة CCC، وقدموا عرضًا يقتضي بأن يساعدون الشركة في إيجاد أخطاء النظام، والتي سببت الخروقات التي قام بها الطلاب مقابل أن تمنحهم الشركة زمنًا مجانيًا وغير محدود لاستخدام النظام، وبما أن الشركة قد سئمت من تعطل النظام واختراقه المتكرر وافقت على طلبهم، وقررت أن تمنحهم هذه الفرصة.

شكل الطلاب الأربعة مجموعة أسموها "مبرمجو ليكسايد"، وأتاحت هذه الفرصة للمجموعة إمكانية دراسة برامج النظام، واكتسبوا خبرة برمجية واسعة في لغات برمجة كانت شائعة في ذلك الوقت مثل بيسك، وفورتران، وليسب، وحتى لغة الآلة، كما قاموا بإنتاج بعض برامج ألعاب.

في عام 1970م واجهت شركة CCC مشاكل مالية مما دفعها لإغلاق أبوابها في شهر مارس من ذلك العام، وبدأت المجموعة من

جديد بالبحث عن من يمنحها فرصة لاستخدام الحاسوب، فوفر لهم والد بول آلان فرصة لاستخدام بعض حواسيب جامعة واشنطن، حيث كان يعمل، لكن المجموعة لم تتوقف عند هذا الحد، فقد كانت بحاجة ماسة لمن يمنحها الفرصة لإظهار مهاراتها الحاسوبية، وبعد عام واحد وُظفت المجموعة من قبل شركة إنفورميشن ساينس، لكتابة برنامج لاحتساب رواتب موظفي الشركة باستخدام لغة البرمجة كوبول، ولأول مرة حصل الطلاب على ربح مادي مقابل موهبتهم الفذة، بالإضافة لذلك منحت المجموعة حقوقًا للملكية على برامجها، وتم الاعتراف بها قانونيًا.

كان مشروع بيل وبول آلان التالي إنشاء شركة صغيرة خاصة بهما، فقط أسمياها (Traf-O-Data)، وقاما بتصميم جهاز حاسوب صغير يهدف لقياس حركة المرور في الشوارع، واستخدما في تصميمه معالج إنتل 8008، حققت هذه الشركة الصغيرة ربحًا مقداره 20 ألف دولار أمريكي في عامها الأول، وكان بيل حينئذ في المرحلة الثانوية، واستمرت الشركة في العمل حتى دخول بيل الجامعة.

في خريف عام 1973م التحق بيل بجامعة هارفارد، ولم يكن حينئذٍ قد قرر بعد نوع الدراسة التي يرغب بها، فالتحق بمدرسة الحقوق التمهيدية كتجربة، لكن قلبه كان ما زال مُعلقًا بالحاسوب، فقد كان يقضي الليل ساهرًا أمام الحاسوب في مختبرات الجامعة، ومن ثم يقضي النهار نائمًا في الصفوف الدراسية، كان صديقه بول آلان قد التحق بجامعة هارفارد أيضًا، وكانا يتقابلان بشكل مستمر ويتابعان التفكير والحلم بمشاريع مستقبلية لتطوير البرمجيات ونظم التشغيل.

في أحد أيام شهر ديسمبر من العام 1974م، وبينما كان بول آلان متوجهًا لزيارة صديقه بيل توقف أمام متجر صغير ليطلع على بعض المجلات، فوقع نظره على مجلة إلكترونيات شهيرة، حيث ظهر على غلافها صورة لحاسوب ألتير 8800، وكتب تحت الملف: "أول حاسوب ميكروي مخصص للأغراض التجارية"، فاشترى بول المجلة وانطلق مسرعًا لرؤية بيل، أدرك الاثنان أن هذا الحاسوب يحمل معه فرصتهما الكبرى، والتي طالما حلما بها، خلال أيام اتصل بيل بشركة ميتس الشركة المنتجة لحاسوب ألتير 8800، وأخبرهم أنه قد طور هو

وزميله بول آلان (برنامج مترجم) للحاسوب مكتوبًا بلغة البرمجة بيزيك "Altair BASIC - interpreter".

وقد كانت هذه كذبة كبرى، فلم يكن بيل وآلان قد كتبا سطرًا برمجيًا واحدًا لهذا الحاسوب، ولم يشاهداه إلا في صور المجلة فقط، ولم يمتلكا حتى معالج إنتل 8080 الذي يعمل عليه، لكن الشركة وافقت على مقابلتهما وتجريب النظام الجديد مما دفعهما للبدء بالعمل وبسرعة على كتابة البرنامج، كانت عملية كتابة البرنامج مسئوليَّة بيل جيتس، بينما بدأ بول آلان العمل على إيجاد طريقة لعمل محاكاة للحاسوب ألتير 8800 على أجهزة حاسوب "PDP-10"المتوفرة في الحرم الجامعي لتجريب البرنامج عليه، وبعد مرور ثمانية أسابيع من العمل المستمر (تقريبًا في منتصف شهر فبراير من عام 1975م شعر الاثنان أن برنامجهما صار جاهزًا، فاستقل بول آلان الطائرة متوجهًا إلى شركة ميتس لعرض البرنامج.

في اجتماع عقد في شركة ميتس وبحضور رئيس الشركة إد روبرت حمل بول البرنامج على حاسوب ألتير 8800، وبدأت عملية تشغيل

البرنامج الحقيقية لأول مرة، وكانت المفاجأة، فقد عمل البرنامج بكل سلاسة ودون أي أخطاء، وجلس بول مندهشًا من هذا الإنجاز العظيم، واتصل ببيل ليزف له البشرى السارة.

تعاقدت شركة ميتس مباشرة مع كل من بيل وبول لشراء حقوق الملكية للبرنامج، وعين بول آلان نائبًا لرئيس قسم البرمجيات في الشركة، وبالمقابل ترك بيل جامعة هارفارد وانتقل للعمل مع بول في تطوير البرمجيات، فقد أدرك الاثنان أن المستقبل يكمن في سوق البرمجيات، وأن عليهما أن يتصدرا هذا الدرب.

في منتصف عام 1975م، وبعد النجاح الباهر الذي حققه كل من بيل جيتس وبول آلان مع شركة ميتس، قرر الاثنان إنشاء شراكة خاصة بينهما لتطوير البرامج، أسمياها شركة "Micro-Soft"، وتشكل هذا الاسم من الكلمتين "Microcomputer" و"Software"، حيث امتلك بيل جاتس نسبة 60٪ من حجم الشركة، بينما حصل بول آلان على ال40%J الباقية، واحتج بيل للحصول على الحصة الأكبر لتفرغه للعمل في الشركة، بينما كان بول ما يزال موظفًا بدوام كامل لدى شركة

ميتس، وتعرض برنامج المترجم بيزيك الذي طورته شركة مايكروسوفت خلال هذه الفترة للسرقة والنسخ غير المشروع من قبل قراصنة الحاسوب، مما أثار غضب بيل جيتس، ودفعه لكتابة رسالة للقراصنة في جريدة شركة ميتس الدورية "رسالة مفتوحة للهواة" تدين عمليات السرقة والقرصنة، وتؤكد على حق المبرمج في الحصول على ثمن إنتاجه من خلال بيع البرامج، ونتج عن هذه الرسالة ردود فعل عدائية في أوساط القرصنة، وفي المقابل حصل بيل على العديد من الرسائل التي تحمل اقتراحات لحل مشكلة القرصنة، حيث تضمن أحدها وضع البرنامج داخل رقاقة "ذاكرة القراءة فقط"، وبالتالي تصبح سطور البرنامج محفورة داخل رقاقة من السيليكون بدلًا من أن تدخل إلى الحاسوب من خلال شريط ورقي، مما يجعل عملية السرقة شبه مستحيلة، وكان هذا الحل الأمثل في نظر بيل وآلان، وقررا تطبيقه في المرات المقبلة، وبالفعل فقد طورت شركة مايكروسوفت برنامجًا مترجمًا لشركة كومودور العالمية، وتم تضمين البرنامج لأول مرة داخل رقاقة ذاكرة القراءة فقط لحاسوب كومودور بت (Personal Electronic Transactor-Commodore PET).

ومع نهاية عام 1976م تم تسجيل مايكروسوفت رسميًا كشركة مستقلة، وبلغت أرباحها ما يقارب 104 آلاف و216 دولارًا أمريكيًا، واستقال بول آلان من شركة ميتس للعمل بدوام كامل لدى مايكروسوفت، واستمرت شركة مايكروسوفت في تطوير البرامج للأنظمة المختلفة.

الشراكة مع شركة أي بي إم

في عام 1980م، بدأت شركة آي بي إم العالمية مشروعًا عُرف باسم مشروع مانهاتن لتصنيع حاسوب شخصي جديد عرف باسم (آي بي إم)، ليستخدم في المكاتب والمنازل، وكانت الشركة بحاجة إلى نظام تشغيل للحاسوب الجديد؛ لذلك قامت بالاتصال بشركة مايكروسوفت في محاولة للحصول على النظام، لكن شركة مايكروسوفت لم تكن تمتلك نظام تشغيل جاهزًا للبيع في ذلك الوقت، فقامت باقتراح نظام تشغيل CP/M، والذي طورته شركة ديجيتال

ريسيرش، وبالفعل عملت شركة (آي بي إم) باقتراح بيل وتوجه مندوبون عن الشركة لمقابلة غاري كيلدال مؤسس شركة ديجيتال ريسيرش، ولكن فشل هذا اللقاء، فلم يكن غاري متواجدًا أصلًا وقت اللقاء، حيث كان قد ركب طائرة متوجهًا لمقابلة زبون آخر.

عادت شركة آي بي إم تطلب مساعدة بيل جيتس، وهذه المرة قرر هو أن يلبي حاجتهم ويزودهم شخصيًا بنظام التشغيل المطلوب، فقام بيل جيتس وبول آلان بشراء الحقوق الكاملة لنظام التشغيل الجاهز QDOS (Quick & Dirty Operating System) من مطور النظام المبرمج تيم باترسن، والذي كان يعمل حينئذ في شركة سياتل لمنتجات الحاسوب مقابل 50 ألف دولار أمريكي -ولم تعلن مايكروسوفت آنذاك لشركة سياتل عن السبب الحقيقي لشراء هذا النظام- وكان هذا النظام ملائمًا للعمل مع معالج إنتل المستخدم في تصنيع جهاز حاسوب بي سي آي بي إم، وقامت مايكروسوفت بإعادة تسمية النظام مبدئيًا ليصبح بي سي دوس.

وقد أصر بيل جيتس في اتفاق الشراكة الذي عقد بين مايكروسوفت وآي بي إم أن تكون شركة مايكروسوفت المزود الحصري لأنظمة التشغيل لكل الحواسيب الشخصية التابعة لشركة (آي بي إم)، بمعنى أن شركة (آي بي إم) ممنوعة من التعاقد مع أي شركة برمجيات أخرى لشراء أنظمة تشغيل لمنتجاتها، وفي المقابل يحق لشركة مايكروسوفت الاحتفاظ بالحقوق الكاملة لتطوير وبيع نظام التشغيل الخاص بها لمن تريد من الأفراد أو الشركات، في محاولة منها للهيمنة على سوق البرمجيات، وأحد المواقف الطريفة الذي يذكرها بيل جيتس أنه اكتشف وهو ذاهب إلى أهم اجتماع في حياته مع شركة (آي بي إم) لعقد صفقة البيع أنه من دون ربطة عنق، فذهب إلى السوق وتأخر عن الاجتماع، وقال: "الأفضل أن أتأخر من أن أذهب بدون رابطة عنق".

وبالفعل قامت شركة مايكروسوفت بطرح نسخة من نظام التشغيل في السوق باسم جديد هو إم إس-دوس في العام 1981م، وجعلت منه نظامًا جذابًا، لأنه بيع بسعر ثابت وللجميع دون تخصيص لهوية المشتري، ففي السابق كانت أنظمة التشغيل تباع حصريًا لشركة معينة ليتم تشغيلها على أجهزة هذه الشركة فقط دون سواها، أما مع نظام

التشغيل إم إس-دوس فقد انتهى زمن الاحتكار وأصبحت البرمجيات في متناول الجميع، وكان بيل جيتس يهدف من خلال ذلك لبناء قاعدة هائلة من مستخدمي منتجات مايكروسوفت، فيصبح بذلك المزود الرئيسي لجميع المستخدمين، وقدم المبرمج تيم باترسون استقالته من شركة سياتل لمنتجات الحاسوب ليصبح موظفًا لدى شركة مايكروسوفت، وفي 12 أغسطس 1981م أعلنت شركة آي بي إم عن الصدور الرسمي لحاسوب آي بي إم الشخصي.

في أعقاب هذه الأحداث نشب خلافًا بين شركتي مايكروسوفت وسياتل لمنتجات الحاسوب، اتُهم فيه كل من بيل جيتس وبول آلان بالتصرف بطريقة تنافي أخلاقيات المهنة، فعندما قاما بشراء نظام التشغيل "كيو دوس" من شركة سياتل لم يذكرا أبدًا أنهما في مفاوضات مع شركة آي بي إم لتطوير نظام تشغيل لها، وقامت شركة سياتل برفع دعوى قضائية على شركة مايكروسوفت على أساس الاحتيال والاستغلال لإتمام صفقة رابحة من خلال إخفاء معلومات مهمة عن طبيعة العلاقة التي تربطها بشركة (آي بي إم)، وانتهت هذه القضية لاحقًا من خلال إجراء تسوية مالية خارج المحكمة بين الشركتين.

استقالة بول آلان

في نهاية عام 1982م أصيب بول آلان بمرض هودجكين، وهو نوع من أنواع السرطان النادر الذي يصيب النظام اللمفاوي في الجسم، وعلى إثره استقال بول آلان من شركة مايكروسوفت ليتفرغ للعلاج، وبذلك ترك بول آلان مايكروسوفت للأبد، لكن ذلك لم يمنع من استمرار الصداقة التي نشأت باكرًا بين رفيقي ليكسايد حتى يومنا هذا.

ولادة مايكروسوفت ويندوز والمواجهة مع شركة أبل

في العام 1985م أنتجت مايكروسوفت النسخة الأولى من نظام تشغيل ويندوز 1.0، والذي استخدم واجهة التطبيق الرسومية (GUI) المستوحاة من نظام Xerox PARC))، بالإضافة لبعض أجزاء الواجهة المتوفرة في نظامي أبل ليزا، وماك (وقد سمحت شركة أبل للحاسوب لمايكروسوفت باستخدام هذه الأجزاء بناءً على اتفاق جرى بين الشركتين)، وكان هذا النظام بديلًا لنظام التشغيل إم إس-دوس

ومنافسًا لأنظمة التشغيل الأخرى المتوفرة في السوق. مكّن هذا النظام الجديد المستخدمين من استخدام مؤشر الفأرة ((mouse))، والتنقل بين عدة نوافذ في نفس الوقت، مع احتوائه على عدة تطبيقات مثل: برنامج المفكرة ((notepad))، وتقويم سنوي، وساعة، وبرنامج الآلة الحاسبة، بالإضافة لإمكانية تفعيل نظام التشغيل إم-إس دوس.

وفي عام 1987م أنتجت شركة مايكروسوفت النسخة الثانية من نظام التشغيل ويندوز 2.0، وأضافت له بعض التحسينات مثل زيادة سرعة المعالجة وزيادة حجم ذاكرة الوصول العشوائي المستخدمة، بالإضافة لدعم النوافذ بخاصية التراكب، والتي تعني إمكانية فتح عدة نوافذ فوق بعضها البعض.

وفي أعقاب صدور النسخة الثانية من ويندوز رفعت شركة أبل للحاسوب في عام 1988م دعوى قضائية ضد شركة مايكروسوفت تتهمها فيها بسرقة بعض العناصر الخاصة بواجهة التطبيق الرسومية لحاسوب أبل ماكنتوش واستخدامها في نظام التشغيل ويندوز.

وفي عام 1990م وبعدما أنتجت شركة مايكروسوفت النسخة الثالثة من نظام التشغيل ويندوز 3.0 أضافت شركة أبل ادعاءات إضافية بالسرقة لدعواها القضائية.

وتعتبر أبل للحاسوب هي شركة رائدة في مجال تصنيع أجهزة الحاسوب وأنظمة التشغيل، نشأت في عام 1976م، وتنوعت إصداراتها من الحواسيب الشخصية مثل أبل 1، وأبل 2، وأبل ليزا، وأبل ماكنتوش (ماك)، وتميزت هذه الإصدارات مثل أبل ليزا وماكنتوش باستخدام واجهة التطبيق الرسومية GUI))، والتي تظهر فيها النوافذ والأيقونات والقوائم ومؤشر يوجه باستخدام الفأرة، وقد استخدمت واجهة التطبيق الرسومية لأول مرة في نظام يعرف باسم (Xerox PARC) في أوائل السبعينيات، وقد اعتمدت شركة أبل كثيرًا على هذا النظام لتطوير واجهة التطبيق الرسومية الخاصة بها.

ادعت شركة أبل في دعواها القضائية أن شركة مايكروسوفت سرقت "الشكل والمضمون" لنظام تشغيل ماكنتوش، كاستخدامها

بعض خواص النوافذ، من إمكانية فتحها على سطح المكتب وتغيير حجمها وتراكبها، وكونها مستطيلة الشكل، وتحتوي على شريط العنوان.

وبعد جدل طويل في القضية، أصر القاضي أن تقدم شركة أبل قائمة محددة بالعناصر المسروقة، فقدمت الشركة قائمة مكونة من 189 عنصرًا، وبعد دراسة لهذه القائمة قرر القاضي أن 179 من هذه العناصر كان من حق شركة مايكروسوفت استخدامها بناءً على الاتفاق الذي أبرم بين الشركتين عام 1985م، وقبل صدور النسخة الأولى من نظام التشغيل ويندوز، وأن العناصر العشر الباقية ليست ملكًا لشركة أبل كون بعضها كان مستوحًا أصلًا من نظام Xerox، والبعض الآخر يمثل الطريقة الوحيدة للتعبير عن فكرة معينة، وبذلك خسرت أبل دعواها القضائية، بعد أربعة أعوام (أي عام 1992م) من النقاش الساخن.

يظن بعض النقاد أن شركة أبل لم تكن ترجو إدانة شركة مايكروسوفت بقدر ما كانت ترجو السيطرة على حقوق التصميم

الكاملة لواجهات التطبيق الرسومية لكل الحواسيب الشخصية في السوق، لكن آمالها باءت بالفشل، ولم يثن ذلك من عزيمة شركة مايكروسوفت، بل أعطاها دفعة للأمام وشهرة إضافية، كما أسهم في نجاح الإصدار الثالث من نظام التشغيل ويندوز، حيث باعت مايكروسوفت ما يقارب 10 ملايين نسخة من هذا النظام في أول عامين، مما شرع لها أبواب السيطرة على سوق أنظمة التشغيل ليس في الولايات المتحدة فحسب بل في العالم أجمع، فانتقلت بذلك لتصبح أكبر شركة برمجيات في العالم، وجعلت أرباحها من بيل جيتس أغنى رجل في العالم.

استمرت شركة مايكروسوفت عامًا بعد عام بإصدار نسخ ناجحة من نظام التشغيل ويندوز مثل ويندوز 95، وويندوز 98، وويندوز 2000، وويندوز إكس بي، أما بالنسبة لويندوز فيستا فلم يحظَ بمثل نجاحات أشقائه، وقامت الشركة بإصدار نظام ويندوز 7 في 22 أكتوبر 2009م، والذي حقق ما لم يحققه شقيقه الأكبر ويندوز فيستا،

وأصدرت بعدهما نظام التشغيل ويندوز 8 الذي لم يتلقَّ الكثير من الانطباعات الحسنة، نظرًا لتغير شكله وهويته، وافتقاده لقائمة ابدأ التي تميز سلسلة ويندوز، تبعه بعد ذلك ويندوز 10 الصادر حديثًا والذي أعيدت إليه قائمة ابدأ.

الولايات المتحدة الأمريكية ترفع دعوى ضد الشركة

في 18 مايو 1998م رفعت وزارة العدل الأمريكية و20 ولاية أمريكية قضية مدنية ضد شركة مايكروسوفت، تتهمها فيه بالاحتكار لسوق البرمجيات في تعاطيها مع مبيعات نظام التشغيل ويندوز وإنترنت إكسبلورر.

بعد إصدار شركة مايكروسوفت لمتصفح الإنترنت إنترنت إكسبلورر قامت بضمه لنظام ويندوز ليباع البرنامجان معًا في قرص مدمج واحد، فوصفت المحكمة هذا الفعل بأنه تقييد (غير عادل)

للتنافس بين متصفحات الإنترنت المختلفة مثل (Netscape Navigator) وأوبرا، والتي لا بد من شرائها بشكل منفصل عن نظام التشغيل، مما يعني حصول المستخدم على متصفح مجاني من مايكروسوفت، فيفضل بذلك شراء إصدار ويندوز الذي يضم الإصدارين معًا على تحمل تكلفة نظام التشغيل وتكلفة إضافية للمتصفح.

ردت مايكروسوفت بأن هذه العملية هي نتاج الابتكار والمنافسة الحرة، وأن نظام التشغيل والمتصفح يمثلان الآن وحدة واحدة وارتباطًا لا مفر منه، فالمتصفح عبارة عن ميزة إضافية لنظام التشغيل وليس منتجًا منفصلًا، وبإمكان المستخدم الآن الحصول على منافع المتصفح مجانًا فهي بذلك تقدم خدمة للمشتري.

فرد الادعاء بأن المتصفح إكسبلورر منتج منفصل عن نظام التشغيل ولا حاجة لربطهما معًا، والدليل على ذلك وجود إصدار منفصل منه

يباع على حدة لمستخدمي نظام تشغيل ماكنتوش Mac OS))، كما أن المتصفح ليس مجانيًا (فعليًا) لأن تكلفة إنتاجه وتسويقه أضيفت لتكلفة نظام التشغيل ويندوز مما جعل سعره مرتفعًا.

وبعد مجموعة من التحقيقات والمداولات والجلسات أصدرت المحكمة حكمًا في 3 أبريل 2000م يقضي بأن شركة مايكروسوفت شركة محتكرة ومنتهكة بفعلتها لقوانين حماية المستهلك ضد التلاعب والاحتيال، وعليه فإن مايكروسوفت يجب أن تنقسم لجزئين منفصلين، أحدهما لإنتاج نظام التشغيل ويندوز والآخر لإنتاج الإصدارات البرمجية الأخرى لمايكروسوفت.

صعقت شركة مايكروسوفت بالحكم، واتهمت القاضي بالانحياز وعدم الموضوعية، وأن حكمه يقيد حرية المنافسة والابتكار، واستأنفت مايكروسوفت القضية.

وفي 2 نوفمبر 2001م توصلت مايكروسوفت لتسوية مع وزارة العدل الأمريكية اقتضت تراجع المحكمة عن قرار التقسيم مقابل قيام

مايكروسوفت بالكشف عن عناصر بعض برامجها (source code) للشركات الأخرى لإتاحة الفرصة لها بإنتاج برامج منافسة، مما يمنح أسواق الحواسيب مرونة أكثر ويمنع الاحتكار، كما وجب على مايكروسوفت السماح لهيئة مستشارين مكونة من 3 أشخاص ومعينة من قبل المحكمة بالاطلاع على أنظمة مايكروسوفت وسجلاتها وبرامجها، لمنع أي محاولات احتكارية مستقبلية. وتلتزم مايكروسوفت بهذه القيود مدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ توقيع التسوية.

نجت مايكروسوفت من هذه المحنة، لكنها كانت أول الغيث، فقد أُمطرت مايكروسوفت لاحقًا بوابل من قضايا اتهام بالاحتكار رفعت عليها من شركات وهيئات مختلفة، كان آخرها قضية رفعها الاتحاد الأوروبي 2007، والتي كان من أحد نتائجها إصدار نسخ ويندوز موجهة لدول الاتحاد بدون مشغل الميديا ويندوز ميديا بلاير، وذلك أيضًا لاعتبار ضم برنامج الميديا بلاير لنظام التشغيل نوع من الاحتكار.

على الصعيد الشخصي

تزوج بيل جيتس من ميليندا فرينش في عام 1994م وأنجبا ثلاثة أطفال هم: (جينفر كاثرين (1996)م، روري جون (1999)م، فيبي أديل (2002م). وتعيش العائلة في منزل عصري ضخم ومكلف، يطل على بحيرة في العاصمة واشنطن.

منذ عام 1996م وحتى 2006م حمل بيل جيتس لقب "أغنى رجل في العالم"، فقد قدرت ثروته في عام 1999م ب100 مليار دولار أمريكي، وقد تربع على العرش مرة أخرى عام 2007م وما يزال يُلقب بذلك حتى عام 2007م.

في عام 2000م أنشأ بيل وزوجته مليندا مؤسسة بيل وميلندا جيتس، وهي تعني بالأعمال الخيرية، وقدمت هذه المؤسسة الكثير من الدعم المادي لمحاربة مرض الإيدز والأوبئة المتفشية في دول العالم الثالث، كما قدمت المؤسسة المساعدة للطلاب على مقاعد الدراسة على

شكل منح دراسية، فمنحت ما يقارب 210 ملايين دولار أمريكي لجامعة كامبريدج في العام 2000، و1 دولار أمريكي لاتحاد يمول طلاب الجامعات الأمريكيين من أصل إفريقي.

تقدر منح المؤسسة منذ إنشائها إلى الآن ب29 مليار دولار أمريكي، وقد حصلت المؤسسة على عدة جوائز عالمية تقديرًا لجهودها في مجالي الصحة والتعليم، وقد أعلن بيل جيتس مؤخرًا عن نيته في ترك منصبه كرئيس لشركة مايكروسوفت والتفرغ للعمل لدى المؤسسة.

حمل بيل جيتس مؤخرًا اهتمامًا جديدًا تمثل في تحسين التعليم في المدارس الحكومية الأمريكية، وظهر في عدة مناسبات وبرامج شهيرة (مثل برنامج أوبرا وينفري) في محاولة منه لتسليط الضوء على مشكلة ضعف التحصيل الأكاديمي لطلاب المدارس الحكومية، وبذل الجهود لحلها.

حصل بيل جيتس على 4 شهادات دكتوراه فخرية، كان أولها من جامعة الأعمال (Nyenrode Business Universiteit) في

هولندا عام 2000م، والثانية من المعهد الملكي للتكنولوجيا في السويد عام 2002م، والثالثة من جامعة واسيدا في اليابان عام 2005م، والأخيرة من جامعة هارفارد في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2007م.

كما حصل بيل جيتس في عام 2005م أيضاً على لقب فارس من ملكة بريطانيا الملكة إليزابيث الثانية.

عاد بيل جيتس وحصل أخيرًا في العام 2007م وبعد مرور 30 عامًا على تركه مقاعد الدراسة على شهادة جامعية في الحقوق من جامعة هارفارد، وفي الخطاب الذي ألقاه بيل أمام الخريجين في حفل التخرج قال مازحًا: "أخيرًا، سأستطيع إضافة درجة جامعية إلى سيرتي الذاتية"، كما وجه كلامه لوالده قائلًا: "أبي، لقد قلت لك إنني سأعود وسأحصل على شهادتي الجامعية في أحد الأيام".

أحد أكثر كتبه شهرة كتاب المعلوماتية بعد الإنترنت، والذي تم ترجمته إلى اللغة العربية عام 1998 ضمن سلسلة عالم المعرفة الصادرة في الكويت.

في يونيو 2008 لم يعد بيل جيتس يعمل بوقت وبشكل كامل مديرًا تنفيذيًا لشركة مايكروسوفت، فعين مكانه رئيسًا للشركة ستيف بالمر الذي يعرفه منذ فترة الدراسة في جامعة هارفارد، فلقد أصبح يعمل بشكل جزئي بالشركة، وقرر جيتس التفرغ لمنظمته الخيرية مؤسسة بيل ومليندا جيتس، وهي أكبر جمعية خيرية في العالم والممولة جزئيًا من ثروته.

أعلن بيل جيتس مؤسس شركة مايكروسوفت تخليه عن رئاسة مجلس إدارة تلك الشركة لمصلحة جون تومبسون، وهو أحد الأعضاء المستقلين في مجلس الإدارة، على أن يتحول إلى العمل كمستشار تكنولوجي للشركة.

وأكدت مايكروسوفت أن بيل جيتس، الذي قدم استقالته من منصب رئاسة مجلس الإدارة، سيصبح مستشارًا تكنولوجيًا للشركة، وسيقوم بمساعدة المدير العام الجديد أيضًا ساتيا ناديلا الأمريكي من أصل هندي.

وقالت مايكروسوفت في بيان لها، إن الأمريكي من أصل هندي ساتيا ناديلا (46 عامًا)، والذي كان حتى اليوم مسئولا عن الأنشطة المتعلقة بالشركات وبالحوسبة السحابية (كلاود كومبيوتنغ)، قد أصبح اعتبارًا من تاريخ صدور البيان مديرًا عامًا للمجموعة، خلفًا لستيف بالمر، الذي كان أعلن في الصيف الماضي عزمه ترك منصبه.

أهم مقولات بيل جيتس

(وهي تعكس الجزء العقلي والنفسي لديه)

1- (مهم جدًا أن تفرح بالنجاح لكن الأهم أنك تتعلم من الفشل).

2- (التكنولوجيا ما هي إلا أداة إن انتهى الأمر إلى جعل الأطفال يعملون معًا وتحفيزهم المعلم الأهم).

3- (النجاح معلم خسيس يقوم بإغواء الأذكياء بأنهم لا يمكنهم أن يخسرون).

4- (إن لم تستطع أن تقوم بها بشكل جيد على الأقل اجعلها تبدو جيدة).

5- (كلنا بحاجة إلى أناس يخبرونا برأيهم هكذا نحن نتطور).

6- (البرنامج ما هو إلا خليط بين الفن والهندسة).

7- (الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما.. الابتكار في أي مجال آخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الأفكار مع المحيطين بك ومحادثة العملاء حتى تستطيع أن تأخذ رأيهم وتفهم احتياجاتهم).

8- (أكثر عميل غير سعيد لديك هو أكبر مصدر لك لتتعلم منه).

9- (كل شخص يريد مدرب خاص به ليس مهمًا إن كنت لاعب كرة سلة أو لاعب تنس).

10- (في مجال إدارة الأعمال يجب أن تقوم ببعض القياسات التي تساعدك على النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء).

11- (الطريقة للنجاح في عالم البرامج هو أن تأتي ببرنامج خارق يتجاوز جميع ما هو موجود كما هو الحال حاليًا مع ويندوز ومايكروسوفت أوفيس، كما أنه يجب عليك بدفع المنافسة للأمام.. أفكار جديدة تفاجئ السوق بها ولذلك المهندسين الجيدية والصناعة الجيدة وجهان لعملة واحدة).

12- (التدريس مهنة صعبة يجب عليك أن يكون لديك مهارات كثيرة كالتعزيز الإيجابي، وأن تقدر أن تصل إلى الطلاب، وأن تحافظ على انتباههم معك للنهاية).

13- (مايكروسوفت ليست الجشع بل عن الابتكار والعدل).

14- (الناس دائمًا تخاف التغيير فقد خاف الناس من الكهرباء عندما تم اختراعها ويخافون الفحم وكذلك يخافون من محركات الغاز، دائمًا ما سيكون هناك جهل والجهل يقود للخوف ولكن مع الوقت سيتوجب على الناس قبول Their Silicon Master).

15- (العلاج دون وقاية بكل بساطة لن يستمر).

16- (أنا مؤمن بأنك إذا عرضت المشكلة على من حولك وأعلمتهم بحلولها سيتحركون لحلها).

17- (لطالما أعجبت بدافينشي لأنه قام بعمل علم من فكرة، وكان يعمل عن طريق الرسم وتدوين أفكاره وبالطبع قام بتصميم جميع أنواع الماكينات الطائرة قبل أن تفكر أصلًا ببناء شيء كهذا).

18- (بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسون أقوياء يجعلوننا نقف دائمًا على أطراف أصابع أقدامنا).

19- (الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدًا).

20- (بغض النظر إذا ما كنت أنا في المنزل أو الطريق فدائمًا لدى مجموعة من الكتب التي سأقوم بقراءتها).

21- (كأي مستخدم للبريد الإلكتروني يصلني كل يوم رسائل سبام وأغلبها يعرض على مساعدة للتخلص من ديوني أو كيف أن أصبح ثريًا بسرعة).

22- (أنا أعلم جيدًا دائمًا يوجد مزارع بالخارج ليس في حاجة للكمبيوتر الخاص بي وأنا راضٍ بهذا الأمر).

23- (أقرأ كثيرًا من الكتب المغمورة، ولكنه شيء جيد أن تفتح كتاب لتقرأه).

24- (أعتقد أن المنافسة الإيجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الإيجابية التي لدى الدولة).

25- (الحياة غير عادلة، فعود نفسك عليها).

26- (العالم لا يهتم بحبك لذاتك فهو ينتظر فقط إنجازاتك حتى قبل أن تهنئ نفسك).

27- (لن تحصل على 60.000 $ سنويًا فقط بمجرد أنك تخرجت من الجامعة).

28- (إذا ظننت أن لديك معلم قاسٍ معك، فاعلم أنه ينتظرك رب عمل).

29- (العمل في مطعم سريع لا يحط من قيمتك، أجدادك لهم نظرة أخرى لها، فهم يسمونها: فرصة).

30- (إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك، توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك).

31- (قبل أن تولد، أبويك لم يكونا مملين كما هما الآن.. فقد أصبحا هكذا لأنهما دفعا ثمن احتياجاتك، قاما تنظيف ثيابك، وقاما بتعليمك).

32- (قبل إنقاذ الغابات الاستوائية، ابدأ بترتيب غرفتك وكل ما حولك).

33- (الحياة غير مقسمة إلى فصول.. والصيف ليس بفترة عطلة

والقليل من أرباب العمل هم على استعداد لمساعدتك: إنها مسئوليتك).

34- (التلفاز ليس هو الحياة الحقيقية، ففي الحياة الحقيقية الناس يتركون المقاهي ويقصدون العمل، نجاح الدنيا والآخرة).

الدروس المستفادة من قصة بيل جيتس

الدرس الأول

لم يولد جيتس بهذا الذكاء ولم يكن ذلك صدفة، إنما كان نتيجة القراءة المتواصلة، حيث كان يقرأ كتب تُصنف كمراجع، يجب عليك قراءة الكتب، عليك اختيار الكتاب المناسب والاستفادة منه ولا تضيع وقتك وعمرك هباءً، وعليك أن تحكم على الكتاب الذي تقرأه من محتواه.

الدرس الثاني

أراد والدي جيتس أن يُصبح محاميًا، لكنه أصر أن يصبح ما يُحب، وأراد والدين أرنولد شورازينجر أن يُصبح ضابط شرطة، لكنه أراد أن يصبح بطل كمال أجسام.

لو لم يُصر كل واحد فيهما على الشيء الذي يُريده، لأصبح بيل جيتس محاميًا و أرنولد ضابط شرطة، لكن إصرار كل منهما على ما يحب صنف

الفارق والذي جعل واحدًا منهما من أقوى رجال الأعمال وأغناهم في العالم، وأصبح الآخر أيقونة لكمال الأجسام، واستخدم قواعدًا لنفسه ليصبح بطل كمال أجسام في التمثيل والسياسة، ولكن مع ذلك يجب أن يكون هناك إشراف أبوي على الأبناء وتوجهاتهم، لأن شعبية كمال الأجسام تختلف عن انتشارها في الوطن العربي، وهكذا يجب أن يكون هناك متابعة ونصيحة دائمة ومستمرة للآباء والأمهات بعدم دفن مواهب أطفالهم، عليك أن تراعي ميوله ومواهبه والعمل على تنمية مهاراته، والمعاملة باللين والرفق مع الشباب وتشجيعهم.

الدرس الثالث

عندما تنوي عمل فكرة جديدة عليك أن تختار أفضل الطرق لتحقيق سُمعة طيبة عنها، وتصل الفكرة لكل الناس مثلما فعل جيتس ووينديوز، وعليك أن تحافظ على نجاحك ولا يسرقه أحدٌ منك.

الدرس الرابع

عليك أن تتحلى بالشجاعة الكافية والجراءة لاتخاذ خطوات قوية في تصرفاتك، لأن ليس كل خروج عن النص صحيح، وليس أول فشل عن خروج النص يعتبر خطأً، جيتس ترك كليته في هارفرد وبدأ حياته المهنية فيما يحب.

الدرس الخامس

عليك استخدام المنافسة كي تطور من نفسك مثلما فعل بيل جيتس، والذي لم يكتفِ بمنافسة الشركات الكبرى في مجاله فقط، وإنما قال في واحدة من أشهر مقاولاته إن البرامج المجانية تعتبر منافسًا، وعليك أن تستخدم المنافسة الإيجابية لكي تتفوق على المنافس ولا تستخدم المنافسة السلبية لتضره، ودائمًا عليك اختيار التفوق بالقدرات والذكاء والقوة.

الدرس السادس

عليك أن تطور دائمًا من نفسك ومن ذكائك باستمرار، لأنه مهما كنت ذكيًا وتوقفت عن تطوير نفسك ستصبح مثل السيف المسنون

الذي أكله الصدأ، ولم يعد يصلح للقتال في الحرب، احرص أن تطور من نفسك ومن قدراتك باستمرار، وهذا ينعكس عند بيل جيتس، حيث إنه حافظ على شركته إلى وقتنا الحالي، لأن ليست المهارة في بناء شركة، ولكن في نجاحها واستمرارها وحافظها على قوتها في الريادة، وهذه هي القوة بحد ذاتها.

الدروس المستفادة كثيرة باختلاف خلفيات وثقافة القارئ وقوتها تزداد أو تنقص، لكن هذه أهم الأشياء التي أحب أن أُركز عليها في أول ملياردير.

❋ ❋ ❋



بطاقة تعارف:

الاسم: أمانسيو أورتيجا

العمر: 80 سنة (حتى 2016)

الجنسية: إسباني

محل الولادة: بسدونجو دي أرباس، مقاطع ليون

تاريخ الولادة: 28 مارس 1936

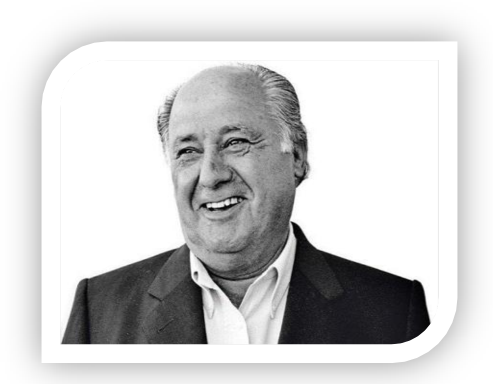
كلية: لم يلتحق بأي كلية

ثروته: 67 مليار دولار

مصدر الثروة: شركة زارا

* * *

قصة نجاحه



ابن عامل سكة الحديد من الفقر المقحف إلى ثاني أغنى أغنياء العالم،

قضى أورتيجا طفولته في ليون، وفي سن ال14 انتقل للعيش في كورنا، وذلك لطبيعة عمل والده، وتحكي القصة أن سبب خروج أورتيجا من المدرسة وذهابه للعمل هو أنه في حين عودته من المدرسة مع أمه في يوم من الأيام شاهد البائع يرفض أن يعطي لأمه الطعام بالآجل، فشعر بالإهانة وقرر أن يترك الدراسة ويتولى هو وأخوه مسئولية إطعام أسرته.

لاحقًا بدأ أورتيجا في محل اسمه Gala، والذي لا يزال موجودًا حتى الآن في كورنا، وبدأ من هذا المحل الصغير، استطاع أورتيجا أن يقوم ببناء إمبراطورية، والتي وصلت لأكثر من 80 دولة، وكانت

المبادئ الأساسية التي اعتمد عليها وعرفها وهو في سن ال16 عشرة من عمره:

المبدأ الأول: أعط العملاء ما يريدون.

المبدأ الثاني: أعطهم ما يريدون أسرع من أي شخص آخر.

اتباع هذين المبدءين هما ما جعلا "زارا" ليست كدار ملابس عادي، ولكن مثاليًا بالنسبة للعملاء، وفي الوقت الحالي قليل من الشركات التي تستطيع أن تخوض منافسة مع شركة أورتيجا في هذا الوقت، وفي الوقت الحالي إن صح التعبير فإن شركة أورتيجا تقوم بمنافسة نفسها والتفوق على نفسها هذا ما قاله

Christodoulos chariaras a retail analyst at Barclays Capital in London

قام أورتيجا باستغلال الظروف التي كانت موجودة في Galicia مع وجود فرص قليلة للعمل، يذهب الرجال للعمل بالبحر تاركين نساءهم يعانين وحدهن بمال قليل، وكانت النساء يفعلن أي شيء ليحصلن على المال، فاستغل أورتيجا هذه الظروف، واستغل هؤلاء

النساء اللاتي يجدن الحياكة وفي حاجة ماسة لأي كمية من المال، وقام بعمل أول شركة له Confecciones Goa

وجعل هؤلاء النساء يُحكن ثيابًا للحمام "روب"، أما عن أول فرع لزارا فافتتحه أورتيجا في عام 1975 م، على بعد ناصيتين من مقر عمله أثناء مراهقته في Gala وأسماه "زارا"، واستغرق الأمر بعد ذلك قرابة العشر سنوات حتى يستطيع فتح أول فرع دولي له في البرتغال، حيث إن الأيدي العاملة هناك تتقاضى أقل من هو الحال بإسبانيا، ثم بعد ذلك قام بافتتاح فروع في أمريكا وباريس، لم يكتفِ بنجاح العلامة التجارية ZARA في عام 1985 أسس مع زوجته "روزاليا" مجموعة أندتيكس لتصبح العلامة التجارية الأم وتندرج تحتها جميع العلامات الأخرى، وهو ما بدأ فيه مباشرة فنشأت تحت هذه المظلة العلامات التجارية التالية: "ماسيمو ديوتى"، "بول أند بير" لتناسب جميع أذواق المجتمع، وزادت فروع زارا في أوروبا في التسعينيات، أما عن كيفية يستقي "زارا" أفكاره الخاصة بالأزياء ليست عن طريق أحدث عروض الأزياء، بل من العملاء نفسهم، حيث إنه وفي الوقت الحالي يعتبر هذا هو النظام

الذي تستخدمه "إنديتيكس" الشركة الأم لسلسلة متاجر "زارا" في تقديم الملابس التي حققت أعلى مستوى من النجاح لعملائها.

وقد قامت الشركة بنشر "مستكشفين" مثيرين للجدل يقومون بهذه المهمة، ليس فقط في الاستعراضات بل والمهرجانات الموسيقية أو أي مكان آخر، بالإضافة إلى أن في كل مقر رئيسي للشركة توجد غرفة بها شاشات كبيرة مجمعة للمكاتب الرئيسية في جميع أنحاء العالم من طوكيو في اليابان وشنغهاي ونيويورك، حيث إن الأذواق تختلف من دولة لأخرى.

ولذلك كانت تخصص من يقوم بالاستماع إلى آراء العملاء، ومن الموارد التي تقوم بهذا الأمر lorete Garcia، وهي من ضمن النساء اللاتي شاركن في بناء "زارا" من 23 سنة ومسئولة عن خط الإنتاج النسائي، بتقول: "إننا نقوم بتغيير رأينا بشكل مستمر، حيث إن ما قد يكون جيدًا اليوم بعد أسبوعين قد يكون أسوأ فكرة على الإطلاق "كان الشارع، ولا يزال، مصدر إلهام بالنسبة لأمانسيو أورتيجا و"زارا"، وفي يوليو من عام 2011 قام أورتيجا بتسليم زمام الأمور

واكتفى هو أن يبقى مصدر إلهام للشركة وأكبر حامل للأسهم الخاصة بها، ومن أكبر المفارقات أن أورتيجا لم يكن لديه مكتب يومًا، بل كان دائمًا ما يجلس على طاولة في نهاية مبنى "زارا"، كما أنه بسيط جدًا ومتواضع يندمج مع الموظفين بشكل جيد ويتحدث معهم عن الأقمشة والألوان، ويمكن أن تتحدث معه دون الحاجة أن تأخذ موعدًا بذلك، لكن ليست الملابس هي القطاع الوحيد الذي تعمل فيه إمبراطورية "إنديتكس" فلديها استثمارات في مبانٍ تزيد قيمتها على ثلاثة آلاف مليون يورو، وقام أمانسيو أورتيجا بشراء مبانٍ في أفضل شوارع مدريد وبرشلونة، وأيضًا في مدن مثل لندن ونيويورك وشيكاغو ولوس أنجولس.

في الواقع، في عام 2012 حققت شركة العقارات أرباحًا قيمتها 238 مليون يورو.

تقوم "زارا" بافتتاح فروع بشكل كبير، حيث إن لدى "إندتيكس" أكثر من 6000 فرع فقط في لندن، ويوجد 46 فرعًا في أمريكا، و 347

في الصين، و1938 في إسبانيا، ويمتلك أورتيجا أكثر من 59٪ من أسهم الشركة.

يقول صاحب المحل الذي بدأ فيه أورتيجا Gala: إن الناس لا تأتي هنا كي تشتري مني بل كي يسألون عن أورتيجا.

ومع كل فرع يتم افتتاحه يقف أورتيجا ليشاهد ويراقب عملية الافتتاح متذكرًا اللحظة التي بكى فيها عندما شعر بالإهانة من البائع الذي عامل والدته بشكل لا يرضيه، وكم سيكون والداه فخورين به.

أهم مقولات أمانسيو أورتيجا:

التي تعكس الجزء العقلي والنفسي عنده:

1- "العميل دائمًا هو ما يقود إلى أين سيتجه شكل المؤسسة بعد ذلك".

2- "ستبقى زارا أكبر وأوسع العلامات التجارية الدولية".

3- "حاول دائمًا أن تغوي العميل بآخر صيحات الموضة وأحدث التصميمات وأفضل الخدمات المقدمة له".

4- "الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ 36، وهي التي هدتنا حتى الوقت الحاضر، الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة، والتي من بين العديد من الأفكار الأخرى بعقل مفتوح ومطور ظهرت وتستمر في الظهور وحولت نفسها إلى مجموعة إنديتكس".

5- لما سُئل عن هدفه الأخلاقي الأسمى "أن نرضي احتياجات عملائنا بأحدث صيحات الموضة".

6- "يجب أن نكون قادرين على الحفاظ على المواهب الموجودة لدينا في الشركة، والحفاظ على أن يكون طاقم العمل الموجود معنا دائمًا محفز، بالإضافة إلى تعيين أفراد جدد في الشركة، وتوفير في نفس الوقت للشركة نظرة جديدة والطموح المطلوب والقوة الدافعة التي تمكننا من تلبية أغراض جديدة وطموحة".

7- "سيتم تشكيل المستقبل عن طريق دمج الخبرة الحالية التي لدينا مع العناصر الشابة التي تدخل الشركة لدينا، وهذه القوة الجديدة سوف تساعدنا أن نمضي قدمًا للمستقبل بنفس الثقة التي بدأنا بها هذا المشروع".

8- "يجب أن نكون على علم بأن الخبرة التي اكتسبناها ليست كافية لضمان قيادتنا للسوق.. يجب علينا أيضًا أن نلتزم بالاجتهاد والتطوير المستمر الذي يلهم شركتنا".

9- "ستواصل كل من السلاسل الخاصة بمجموعتنا إلى السعي لتحقيق مفهومهم للأزياء لعملاء جدد في جميع أنحاء العالم".

10- "أود أن أؤكد في مثل هذه المجموعات الكبيرة كما إنديتكس بما يختص بالأمور الإنسانية مثل بناء الفريق والعمل الجماعي، والدافع الداخلي، التوفيق بين العمل والعائلة و تدريب الموظفين، كل هذه الأمور هي عبارة عن مفاتيح للتقدم للشركات التي في مثل حجمنا، وهذه الفكرة يجب أن تتخلل جميع أقسام الشركة".

11- "السر في المورد البشري: عزيمة ودافع ما يقرب من 90000 مورد بشري موجهًا نحو هدف واحد، هذا هو الذي سمح لإنديتكس على مواصلة تقديم نموًا متطورًا مستمرًا، والحصول على عوائد متميزة من جميع استثماراتنا".

12- "وبحلول نهاية عام 2009 ستتألف المجموعة من 92302 موردًا بشريًا مكونة من أكثر من 140 جنسية، يتحدثون 40 لغة مختلفة، وإقامة في أكثر من 80 بلدًا، هذا التنوع في الثقافات والمسارات الوظيفية هو واحد من أقوى أصول لإنديتكس".

الدروس المستفادة من مسيرته:

الدرس الأول

إن دققت النظر لكل ملياردير سوف تكتشف أن لكل منهم مجموعة مبادئ جديدة نابعة عن عقل قوي وليس من باب التجديد وفقط، لأنه

يستخدم عقله في نجاح العمل المستمر، ولأنه لم يصبح مليارديرًا في ليلة أو في سنة، ولكن قام باستخدام مبادئه بشكل منتظم على مدار وقت طويل.

الدرس الثاني

من أفضل الأشياء التي فعلها أورتيجا، أنه عندما استقى أفكاره كان على علم كيف يأخذها، وهذه الأشياء الصغيرة التي تختلف بين الشرق والغرب، لأنه عندما طور أزياءه أخذها من الناس أنفسهم وليس من مصممي الأزياء، وكانت خطوط أزيائه تعمل بذكاء لأنها عرفت كيف تتغير طِبقًا لاختلاف أذواق العميل، كما استخدم التكنولوجيا بطريقة تُفيد شركته، وأن سوق طوكيو ليس كسوق نيويورك، يختلف عن سوق الشرق الأوسط، ولأن كل سوق ولها احتياجاتها، وحتى نجمع بين جميع الأذواق بمرونة عالية صنع غرف الشاشات الكبيرة التي ذُكرت في هذه القصة.

الدرس الثالث

استطاع أن يستغل الظروف لمصلحته عندما وجد أن الرجال يذهبون إلى البحر للاصطياد، وتظل النساء في البيت دون عمل مع حالة الملل المنتشرة بينهن، وبذلك قرر الاستفادة منهن وعملت لديه النساء اللاتي يُجِدن الحياكة وحل المشكلة في هذا المجتمع بسهولة.

الدرس الرابع

أهم شيء أن تختار جيدًا ماذا تريد أن تصبح، ولو دققنا النظر في قصة أورتيجا سنجد أنه عمل في محل Gala، وبعدها أصبح الملياردير الثاني على العالم وصاحب محل Gala، الذي لم يطور من نفسه، أنت أيضًا من يختار أن يطور من نفسه أم لا، هل ستصبح مثل Gala أو ستقوم بتطوير ذاتك مثل أورتيجا في الذكاء والعزيمة والإرادة والإصرار والكفاح، وكل ذلك باختيارك، وكل هذا ليس في يوم وليلة، وإنما كان لعمل استمر لأكثر من عشر سنوات، وهذا التطور يوجد منه نماذج كثيرة ومختلفة مثل:

- فيل نايت رئيس شركة نايك جمع ثروة أكتر من 22 مليار دولار، أول وظيفة له كانت مساعد صحفي.

- كوم يانغ مؤسس واتس آب ثروته أكتر من 6 مليارات دولار، أول مهنة له بائع كوبونات في المطاعم.

- مايكل دل مؤسس شركة دل للكمبيوتر، أول وظيفة له كانت غسيل صحون في مطعم صيني.

وغيرهم الكثير على مر التاريخ، لأنهم ليسوا الأوائل في صنع النجاح، وهناك الكثير من بدأوا من تحت الصفر وقاموا بتطوير نفسهم دون مساعدة اعتمادًا على تطوير العقل والنفس تطويرًا غير عادي، حتى أصبحنا نتعلم منهم مرة أخرى بكل ما تحمله الكلمة من معنى أن من يقرر ويختار تطوير نفسه، وأين ستصبح؟ ومذا تريد؟ وهل ستصبح مثل Gala أو مثل أورتيجا.

الدرس الخامس

أهم ما اجتمع عليه أصحاب المليارات دائمًا لم يكن المال، ولم يكن المحرك الأساسي لهم، حتى نهاية القصة العشرين كان يريد أن يصبح مليارديرًا ولكن كان كل همَّه منتج شركته، وتطوير منافسة السوق وتقديم منتجًا راقيًا للعملاء، وكان هدفه السامي النجاح والتميز.

الدرس السادس

الفكرة المجردة ليس مقبولة، على سبيل المثال لو أنك كنت قابلت أمانسيو أورتيجا الملياردير الثاني وهو يعمل في أول محل له، ولكنه كان يمتلك أفكارًا فقط وليس معه أي شهادة جامعية، ويعمل كخياط في محل صغير، وقال لك آراءه وأفكاره التي ستجلعه مليارديرًا وشركة عملاقة من حملة ال MBA وDBA وال PHD لم تكن لتسمع له، ولن تهتم برأيه في الأغلب، لأنه لا يمتلك شهادة أو منصب قوي.

عليك أن تعتاد لسماع الأفكار المجردة بغض النظر من هو صاحبها حتى لا تقابل أمانسيو أورتيجا الجديد، ويخبرك بأفكار لتطوير مشروعك وتمهل نجاحك، لكن بعد ذلك هل التعليم ليس له فائدة؟ بالعكس الملياردير التاسع كوَّن ثروته من مفاهيم استخلصها وكونها من تعليمه، ولكنه ابتكر مفاهيم خاصة به وستظل الأولوية لرجاحة العقل والتفكير قبل التعليم.







بطاقة تعارف:

الاسم: واران بافت

العمر: 86 سنة (حتى 2016)

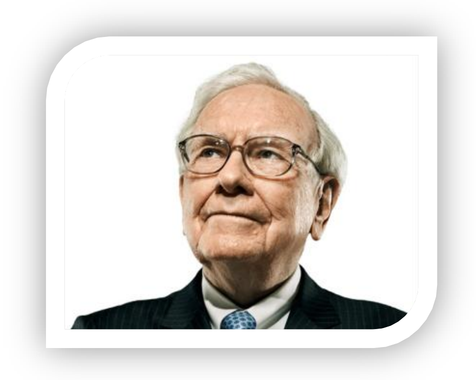
الجنسية: كولمبي

محل الولادة: ولاية نبراسكا

تاريخ الولادة: 1930

❋ ❋ ❋

قصة نجاحه



ولد وارن بافت عام 1930 في أومها بولاية نبرسكا، كانت عائلته تدير متجرًا في أوماها في الفترة الواقعة بين عامي 1869 و1969، وكان والده هاوارد سمسارًا في سوق الأسهم وعضوًا في مجلس النواب عن الحزب الجمهوري، وكانت أمه ليلي ستال سيدة منزل في عام 1941 عندما أصبح وارن بافت في سن الحادية عشرة، بدأ يعمل في بيت السمسرة الذي كان يديره والده، حيث اشترى أسهمه الأولى.

عائلته لم تكن تملك المال على الإطلاق، ووالده خسر عمله كوسيط في البورصة، وهو في سن التاسعة، كان مدركًا أنه سوف يقضي بقية حياته في سوق الأموال لأنه بعيدًا عن الأعمال، ويحب الأرقام ويستطيع

قرأتها جيدًا ويستخدمها، وعندما كان صغيرًا كان يقوم بشراء زجاجات البيبسي، ثم يقوم بإعادة بيعها، وقام ببيع جريدة السبت المسائية من الباب للباب، وقد ذكر في الفيديو الذي يحكي عن قصة نجاحه المعد من قبل Bloomberg Business Game Changer أنه لم يكن ناجحًا في أغلب هذه الوظائف لكنه كان يحب العمل عندما كان صغيرًا.

وكان هذا العمل الذي بدأ فيه وهو في سن صغيرة ساعده على أن يقوم بالتداول في سوق الأسهم وكانت بداية مع سهم سيتي سيرفس عندما قامت الشركة بتوزيع ارباح 12 سنة ماضية كسب منها بشكل مُرضي له وقتها وكانت ثروتة في الوقت ده 1942 م **114.75 $**

ومن عملية توزيع الجرائد الذي كان يقوم بها وهو عمل بسيط ولكنه تم عن طريق شخص غير عادي كسب منها **5000** دولار كان اعتمد على قائمة المتزوجين حديثًا كي يستطيع بيع جرائد أكثر وبعدما انهي مدرسته الثانوية كان مستعدًا للعمل كرجل أعمال ومستثمر ولكن والده اقنعه بالذهاب إلى الجامعة 1949 ثم إلتحق بكلية وارتون التابعة

لجامعة بنسلفانيا، ثم انتقل إلى جامعة نبراسكا وتخرج منها. وفي عام 1950 حاز على درجة بكالوريوس في العلوم من جامعة نبراسكا، وفيما كان في السنة الأكادمية الرابعة، قرأ كتاب المستثمر الذكي بالإنجليزية: The Intelligent Investor لبنيامين غراهام، والذي ينصح بتجنب الأسهم التي سرعان ما تختفي وبشراء الأسهم التي تعرض بأسعار تقل عن قيمتها الحقيقية. رُفض طلبه للالتحاق بكلية هارفارد للتجارة، قد حكي انه عندما ذهب إليهم وجدوا بأن مظهره العام غير مُهندم تمامًا ولا يصلح في هارفرد، وحددوا له ميعاد آخر للتقديم، ولذلك التحق بكلية التجارة بجامعة كولومبيا حيث درس كتاب غراهام. وتخرج من جامعة كولمبيا عام 1951.

وحكي عنه زميله في السكن الجامعي أنه لم يهتم بمظهره على الإطلاق وكان عندما يستعد للمذاكرة كان يذاكر على سريره وكانت لديه ذاكرة تصويرية قوية ويستطيع استخدامها لكي يُنجز الكثير في وقت قليل.

أول دروسه في السمسرة والتي أستمر في استخدامها لفترة طويلة أخذها من القراءة للكتاب المناسب الخاص بالدكتور وكان الدرس ينصح بأن تشتري الأسهم التي لا يوجد عليها إقبال وقيمة سهمها ضعيف لكنه يكبر بشكل متزايد على المدى البعيد فعندما أحب وارن بافت أن يبسطها قال وكأنك تبحث على سيجارة قام أحدهم بإشعالها واستخدمها قليلًا ثم ألقاهافي الشارع، فلن يهتم أحد بأن يأخذها لكنك أخذت هذه السيجارة ومجانًا، هذه هي الفكرة منتهى البساطة، عندما حاول وارن بافت بعد ذلك يُنشأ اول شركة له كان الجانب التحليلي الرياضي عنده رائع لكن كانت هناك مشكلة معه في التعامل مع الناس والخطاب أمامهم فحكي عن هذه الفترة أنا أمتلك الذكاء للنجاح ولكن ليس لدي الشخصية المناسبة للنجاح، عندما أكتشف هذه قام بحلها بمحاضرات الخطاب أما الناس لديل كارنيجي، وأول مرة قام بتطبيق هذه الدروس كانت على البنت الذي أحبها وستصبح زوجته بعد ذلك أخذ طريقة مدرسة الدكتور لكنه زاد عليها أنه كان يجمع الميزانية

العمومية المخزنة للشركات ويحفظها عن ظهر قلب بالملكة التي لديه ويبحث عن الشركات التي لها اسهم قوية. تابع تاريخ نجاح هذه الشركات ومسار صعود الأسهم وهبوطها، وعندما يهبط الأسهم يشتريها على الفور. وبدأ خطوة خطوة في التقدم وأصبح أقوى و اقوى، وشعرت الناس أن هذا الشخص يفهم جيدًا ماذا يفعل، يمشي على خطوات ثابته بنجاح،و نجحاته المتتالية بدأت تلفت النظر إليه و في خلال أول خمس سنوات كان مؤشر الربح لوارن بافت زاد 250٪ و هو 30 سنة في عام 1961 أصبح مليونير.

وهو في سن الثلاثين بدأ يفكر انه لا يريد أن يبقى تاجر أسهم لكنه يريد أن يمتلك شركات أخري، من بداية الشركات التي أشتراها شركة اسمها ديمبستر وكان عدد عمال الشركة كبير و أكثر من اللازم فسرح ما يقارب المئة مورد بشري من العمل فوجد هجومًا كبيرًا عليه فلما فكر في حل هذه المشكلة، ووجد أن لو كل شركة أخذها وكانت عدد العماله

زائدة وقام بتسريحهم من الشركة سيكون الهجوم أكبر شراسة عليه، لكن لو قام بهذه الخطوة أحد غيري سيكون رد الفعل مختلف وأقل، فكان عندما يتشري شركة يحاول أن يحافظ على مجلس إدارتها القوي وهم الذين يأخذون هذه الخطوة بدلًا منه. أستثمار وارن بفت الثاني كان شركة بيركاشير هاثواي للمنسوجات والتي بدأ ببيع السهم فيها ب 750 دولار ومن طبيعة وارن أنه كان يأخد شركات ربحها أو ذات عائد على رأس المال في البورصة فأخد أموال هذه الشركة وأعاد استخدامها في مجالات أخرى وكان أكبر نصيب لأعمال التأمين والذي جعله يأخذ هذه الخطوة هو إنهيار صناعة المنسوجات في هذا الوقت. فأبقي على اسم الشركة كما حتي يكون مرتبط مع العملاء القدامى لهذه للشركة. من أكثر الأسباب التي جعلته يغير نشاط الشركة من المنسوجات للنشاطات أعمال التأمين وغيره هو مدى ربحية أعمال التأمين كانت كبيرة وذلك لأن بافت كان يدمج الأموال بدون فوائد في

أقساط التأمين ويتم إستخدمها في الأستثمارات بعد ذلك.وهذه الخطوة أخذ بها صفقة آخري أشتري بها شركة للحلوي أسمها سيز.

في أواخر الستينيات أقبلت الناس على سوق الأسهم في هذا الوقت فرأي بافت أن هذا مثل البالون في وقت ما ستنفجر فقرر أن يخرج من هذا السوق وأنتهي هذا الأمر في سنة 196. وفي عام 1985 وصل سهم شركة بيركشاير هاثاواي إلى 2000 دولار للسهم وأصبح بافت مليارديو في سنة 1973 وأشترى جزء كبير من بنك في كاليفورنيا أسمه ويسكو وفي هذا العام وصل سعر سهم شركة بيركشاير هاثاواي لمستوى جديد حيث وصل سعر السهم 93 دولار بسبب أعمال التأمين وفي نفس الوقت كان بافت عنده حصص في البنوك و صناعات الملابس ومصانع الحلويات وضم لمجموعته جرائد عدة وبعد ذلك أبتدي بجريدة أسمها الشمس كانت جريدة ضعيفة محلية من ناحية الأرباح وعندما أشتراها كان أول إجتماع له مع طاقم العمل بالجريدة أقترح

هي كانت Boys Town عليهم يقوموا بعمل تقرير عن مدينة أسمها
زي مدينة خارج أومها وطلب منهم لو أرادوا جمع بيانات عن هذه
المدينة والتي أُشتهرت بقصص كثيرة وعليهم أن يقوموا بعمل هذا الأمر
بالشكل الصحيح وبإذن رسمي أنهم سيأخدوا بيانات هذه المدينة. في
هذا الوقت كانت أغنى مدينة في امريكا الأموال التي بها 209 مليون
دولار والجريدة نتيجة لهذا التقريرالقوي حصلت على جائزة بوليترز في
عام 1973م، وهذا كان شرف نادر الحدوث لجريدة أسبوعية محلية
وبعد ذلك أشترى بافت أسهم في جريدة واشنطن بوست لكن هذا
عندما أنخفضت أسهمها سنة 1973م من 38 دولار للسهم إلى 15
دولار للسهم وفي نفس العام قام بشراء شركة الأذاعة الامريكية ABC
وكانت من أكبر الصفقات في مجال الأعلام.

في عام 1987 قرر بافت أستثمار 700 مليون دولار في أكبر مكان
للاستثمار في هذا الوقت وهو بنك سالومون، أول ما بدأ في الأستثمار
البنك تعرض في سنة 1991 لمشكلة حادة جعلت وزير الخزانة في هذا
الوقت نيكولاس برادي في 18 أغسطس 1991 يقول أن هذا البنك

خرج سوق السندات، وعندما أكتشف هذه المشكلة قرر أنه عندما يبدأ سوق بورصة طوكيو والبنوك اليابانية بدأت بالفعل الهروب من البنك من خلال بيع الأسهم وعن طريق تصفية صفقاتهم مع البنك والمطالبة بنقودهم بسرعة كبيرة من رأس مال البنك ونفس الأمر سيحدث في سوق لندن وكذلك في بورصة نيويورك، لما وجد بافت أن الوضع يتأزم أكثر أتصل بصديقه المقرب له من فترة طويلة تشارلي مونجر لعقد إجتماع طارئ وعمل مكالمات مع نيك برادي وزير الخزانة وجيري كوريجان،هذه المكالمات لم تُسفر سوى عن تنازلات بسيطة تساعد البنك من هذه المشكلة. ومن هنا تعلم بافت الكثير وبدأ يظهر عليه الخوف من الذي سيحدث في المستقبل ولكن بنهاية المطاف تم حل مشكلة البنك لكن بالنسبة لبافت لم يكن هذا الحل النهائي بالنسبة له، وعزم بتطهير البنك من العناصر التي تسببت في هذه المشكلة وحتي لا تُعاد نفس المشاكل مرة آخري وبخطورة أكبر وقضي على هذه المشكلة تمامًا.

في عام 1993 وصل سهم بيركشاير هاثاواي إلى 17 الف دولار للسهم

كانت سنة 1999م وسنة 2000 م من أكثر السنوات حدث فيها توسع في شركة بيركاشير هاثواي حيث أنه ضم لها شركات أخرى قوية مثل:

- **شركة فروت للملابس الداخلية.**
- **بينجامن مور للدهانات.**
- **كوين للوجبات السريعة.**
- **جيكو للتامين.**

أكثرمن 70شركة بمجموع 250 ألف مواطن شركات أختارها وارن بافت وبعد ذلك قام بشراء صحيفة أومها ورلد هيرالد وأشتري شركة برلنجتون الشمالية للسكك الحديدية.

وفي عام 2007 وصل فيها سهم بيركشاير هاثاواي ل 150 ألف دولار للسهم وفي العام الذي يليه 2008 م بدأ أقتصاد أمريكا في أزمة تسببت في أن شركات كثيرة أفلست، وبقي منهم تحت رحمة الديون و شركات كثيرة كانت تبحث المساعدة المالية وعلي شخص يدير هذه

الأزمة بذكاء.الشركات التي تدخل وارن في حل مشاكلها كانت جولدمان ساكس و شركة جنرال إليكتريك و بنك أوف أمريكا من أكثر أصدقاء وارن بفت المقربين له كان بيل جيتس من عام 1999 م، وعندما أراد أن يقوم بأعمال خيرية وجد أن أفضل شخص سوف يستخدم هذه الأموال بشكل صحيح فعلا في الخير هو صديقه بيل، أيضًا لأنه أراد فعل الخير ولذلك لتقدمه في العمر ولحبه في فعل الخير ورأي في بيل جيتس الحل الأمثل له، وإن كل دولار سيتم استخدامه على أفضل وجه من قبل صديقه فصدر اسم بافيت عناوين الأنباء في يونيو 2006 عندما تعهد بالتبرع بالجزء الأكبر من ثروته من خلال تخصيص 83٪ منها إلى مؤسسة "بيل وميليندا جيتس فاونديشن" الخيرية.، وقد بلغت قيمة هذا التبرع نحو 30 مليار دولار، وقيل إن تبرع بافيت مثل الأكبر من نوعه في تاريخ الولايات المتحدة. ووقت الإعلان عن التبرع قدرت قيمته بنحو يكفي لمضاعفة حجم مؤسسة "بيل وميليندا جيتس فاونديشن".

ومن المفارقات أن البيت الذي يسكن فيه هو ذاته الذي اشتراه 50 عاما مقابل 32 ألف دولار، وأن جميع أبنائه كانوا يذهبون إلى مدارس حكومية.

تطور سعر سهم شركة بافت بيركشاير هاثاواي

39 دولارا للسهم سنة 1973م

2000 دولار للسهم سنة 1985م

17000 دولار سعر السهم سنة 1993م

150000 دولار سعر السهم سنة 2007 م

مقولات وارن بافت:

1- "يوجد شخص يجلس اليوم في الظل لأن من مدة طويلة قام آخر بزراعة الشجرة"

2- "يستغرق الأمر 20 سنة لتبني لنفسك سمعة ولكن يستغرق الأمر 5 دقائق فقط لتدميرها، إن فكرت في هذا الأمر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف"

3- "تأتي المخاطرة من عدم معرفتك بما عليك أن تقوم به"

4- "القاعدة رقم 1: لا تخسر مالا أبدًا

القاعدة رقم 2: لاتنس القاعدة رقم 1"

5- "السعر هو ما تقوم بدفعه، القيمة هي ما تحصل عليه"

6- "من الأفضل لك أن تصادق من هم أفضل منك لأنك بالنهاية ستنجرف معهم في اتجاههم"

7- "لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينات وقمت بشرائها ب 400 مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى الصفر تلك ال400 مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم 400 مليار دولار لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزأ من اللعبة"

8- "أنا لا أنوي أبدًا أن أقوم بعمل المال الخاص بي في سوق الأوراق المالية عندما أقوم بشراء أقوم بذلك على افتراض أنهم سيقومون غدا بغلق السوق باليوم الثاني ولن يقوموا بإعادة فتحه مرة أخرى قبل 5 سنوات"

9- "فقط عندما ينسحب المد ترى من كان يسبح عاريا"

10- "الاشتقاقات أسلحة مالية للمشاكل الضخمة"

11- "سلسلة العادات خفيفة جدا كي تشعر بها حتى تصبح ثقيلة جدا لتكسر"

12- "نحن نسعى دائما لأن نكون خائفين عندما يكون الآخرون جشعين ونكون جشعين عندما يكون الآخرون خائفين"

13- "عندما تتولى إدارة عبقرية شركة متعثرة باقتصاد ضعيف فإن الشيء الذي يبقى قوي هو سمعة الشركة"

14- "يجب عليك فقط أن تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد أنك قمت بأشياء كثيرة بصورة خاطئة"

15- "أنا أقوم بشراء بدل ثمينة ولكنها تبدو رخيصة علي"

16- "أصحاب المليارات المال الذي بحوزتهم اكتسبوه بصفات بداخلهم وهم ليسوا بمغفلين وإلا أصبحوا مغفلين يملكون مليارات"

17- "مستثمر اليوم لا يربح من نمو الأمس"

18- "توظيف الأموال بشكل واسع مطلوب فقط عندما لا يعلم المستثمرون ماذا يفعلون"

19- "فقط قم بشراء الشيء الذي ستكون سعيدا بالاحتفاظ به لو أغلق السوق لمدة 10 سنوات"

20- "عندما تقوم بالخلط بين الغباء والسلطة تحصل على نتائج مذهلة"

2" -1أنا لا أفكر كيف أقوم بالقفز 7 خطوات ولكن أفكر في القفز مسافة خطوة واحدة فقط وهي التي أستطيع القفز إليها"

22- "لطالما علمت أني سأصبح غنيًا لم أشك في ذلك ولو لدقيقة"

23- "إنه من الأفضل أن تقوم بشراء شركة رائعة بسعر جيد عن أن تقوم بشراء شركة جيدة بسعر رائع"

24- "الوقت صديق الشركات الرائعة وعدو الشركات المتوسطة"

25- "لا بديل أو عوض عن حوض الأفكار الذي تأخذه من العامة"

26- عن الدخل الخاص بك قال وارن بفت "لا تعتمد على وسيلة دخل واحدة استثمر لتخلق مصدرا آخر للدخل"

27- و في إنفاق المال قال "إذا كنت تشتري ما لا تحتاجه فسيأتي عليك الوقت الذي تضطر فيه لبيع ما تحتاجه"

28- في الادخار "لا تدخر ما يتبقى بعد الإنفاق بل أنفق ما يتبقى بعد الادخار"

29- في المخاطرة "لا تختبر عمق النهر بكلتي قدميك"

30- في الاستثمار "لا تضع البيض كله في سلة واحدة"

3-1 في التوقعات "الأمانة هي هبة غالية جدا لا تتوقع أنها ستكون موجودة عند الناس الرخيصة"

الدروس المستفادة من مسيرته

الدرس الأول

لا يمكن إنكار قوة الفرد إطلاقًا، وهذا ما حدث في أغلب المواقف والقرارات التي أتخذها وارن بافيت في شراء شركات مُفلسة ولكنه قام بإختيار مجلس إدارة قوي لتقوم من جديد بإنطلاقه قوية مثلما فعل مع جريدة الشمس التي نجحت بفضل فكرته وحازت على جائزة قوية، ولذلك عليك أن تبني نفسك جيدًا لأن قوة المؤسسة من قوة ونجاح الفرد وقدرته على تنظيم العمل الجماعي وفق رؤيته.

الدرس الثاني

كان لدي وارن بافت ملكة حفظ قوية وعن طريق القراءة الجيدة استطاع إستثمار هذه المَلكة، ولذلك عليك إختيار الكتاب المناسب التي تحتاجه وعليك أن تتعرف على مؤلفه و محتواه وموضوعاته التي يتكلم عنها، وعليك معرفة هدفك واختيار الكتاب الصحيح الذي يساعدك و

حتي يكتمل النجاح يجب توفر شخصية الناجحه التي تسعي لتحقيقه ويتحقق ذلك بحضور محاضرات ديل كارنيجي بعد استخدامه ملكته ومبادئ الكتاب ودروس ومحاضرات ديل كارنيجي بقي وارن بفت.

الدرس الثالث

دائمًا ما يُقال أنه كلما ازدات المخاطرة إزداد الربح القوي أو الخسارة القوية، لكن عليك أن لا تدخل في مخاطرة من أجل المخاطرة فقط ! لكن عليك دراسة تلك الخطوات جيدًا حتي تستحق العناء والتعب ولا تكون في نهاية الأمر مجرد تصرفات طائشة وغبية "لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك"

الدرس الرابع

لا تحكم على أحد من شكله ولا من ملابسه، مثلما فعلت هارفرد ورفضت الملياردير رقم 3 على مستوي العالم، عندما سمع كلامه وتري الفيديوهات تشعر وكأنه مُغفل، اسمع الأفكار بغض النظر عن شكل

وطريقة صاحبها وعليك دائمًا إفتراض الذكاء في الناس حتي تنجح علاقتك، لكن لو أفترضت الغباء في الناس قدر تمنع عن نفسك خيرًا كثيرًا.

الدرس الخامس

فعل الأشياء بشكل مختلف وأستطاع أن يربح من توزيع الجرائد 5000 $ وكل هذه الأعمال الجديدة القوية مثل سيارة مرسيدس أو بي أم دبليو أو كنتاكي أو..

أي فعل جديد هو عبارة عن مجموعة مفاهيم جدية عن رؤية قوية ليست للتغير وفقط، ولكن تكون عن عقل قوي و رؤية صائبة للأمور في إتخاذ القرارات والتطوير من مُجريات الأمور والتي تصنع الأشياء بشكل مختلف ومتطور وقوي.

❋ ❋ ❋



بطاقة تعارف:

الاسم: كارلوس سليم

العمر:76 سنة (حتى 2016)

الجنسية: مكسيكي من أصل لبناني

محل الولادة: بمدينة مكسيكو

تاريخ الولادة: 28 يناير 1940

كلية: الهندسة في الجامعة الوطنية المستقلة في المكسيك

* * *

قصة نجاحه



ولد كارلوس سليم لعائلة لبنانية الأصل مسيحية هاجرت إلى المكسيك حيث هناك قام والده بعمل ثروة من العمل في مجال العقارات في فترة الثورة المكسيكية من 1910 إلى 1920و تعلم سليم دروسه الأولى في التجارة من والده جوليان سليم حداد وفي منتصف عام 1960 أبتدى يستثمر في العديد من المشروعات التي لاحقا أصبحت مؤسسة كارسو و بحلول أواخر 1980.

أقام سليم علاقات وثيقة مع كارلوس ساليناس دي غورتاري والحزب الثوري المؤسسي الحاكم. وفي عام 1981، قرّر شراء ثاني أكبر شركة تبغ في المكسيك، Cigatam، التي تصنع سجائر مارلبورو،

ومن خلال الأموال التي كسبها، بات لديه القدرة على شراء مجموعة شركات.

وبدأ يرى طريقه بين عالم المليونيرات بعد الكارثة الاقتصادية 1982 في هذه الفترة من عمر المكسيك تم تأميم البنوك وإبعاد المستثمرين.

استطاع سليم في هذه الفترة أن يقوم بإدارة هذه الأزمة وتأثيرها عليه بشكل جيد من ما أدى إلى ارتفاع محصلة شركاته في نهاية العقد. حيث بدأ يكوّن كارلوس ثروته بصورة تدريجية من خلال تجميعه المشاريع التي احتكرها، وخاصة في مجال الاتصالات وفي آخر ثمانينات القرن الماضي، أضاف كارلوس شركات أخرى تتاجر في النحاس، الألومينيوم والمواد الكيميائية، وبعدها باع أسهماً في مجموعته، Grupo Carso، كشركة عامة، كما اشترى شركة تيلميكس، المتخصصة في مجال الاتصالات إلى جانب شركة تيلسيل التي يمتلكها أيضاً وتعمل في الهواتف المحمولة.

وفي التسعينات، بعد شرائه القسم المكسيكي في شركة سيرز رويبك، بدأ كارلوس بتوسيع إمبراطورية أعماله خارج نطاق أمريكا

اللاتينية عن طريق إنشاء شركة تيلميكس في الولايات المتحدة والانضمام لمايكروسوفت لبدء منفذ يطلق عليه ProdigyMSN.

لأكثر من 12 سنة كان مفتاح نجاح سليم وقوته يكمن في أنه كان المالك National Telephone Monopoly مما سمح له بتوسيع محفظة استثماراته إلى الاستثمار في العديد من الجوانب كاالتكنولوجيا الأمريكية ومجال الاتصالات في شركات مثل SBC Communications Inc. و Prodigy Inc كما ان المؤسسة الخاصة به مؤسسة كارسو كانت قد ضمت العديد من الشركات المكسيكية الاخرى.

استطاع سليم أن يتمم صفقتي شركة SBC و France Telecom

بصفقة قدرت ب 1.76 مليار دولار واستطاع أن يفوز بتحكم في إدارة Telmax وإحكام قبضته عليها حتى 2013 حتى بدأ بتوزيع إدارة الشركات التي لديه على أبنائه الثلاثة

في سنة 2000 قام سليم بشراء شركة Electronics products and services company CompUSA

المتعثرة ولكنه بعد أن أتضح له أنه قام بحساب الأمر بصورة خاطئة وأنه غير قادر على قلب أوضاع هذه الشركة للأفضل قرر بيعها في عام 2007 وتعد هذه الصفقة من الأخطاء النادرة لكارلوس

وبحلول عام 2008 أصبح سليم من أكبر المشاركين حملة الأسهم في الشركات التالية

* American media company the New York Times Company
Financial conglomerate Citigroup*
Luxury retailer Saks *
* Consumer electronics retailer Circuit City.

قام سليم بانشاء متحف لا يهدف للربح في عام 1994 وقام بتسميته باسم زوجته سومية ويقع هذا المتحف في مدينة المكسيك وفي عام 2011 تحرك المتحف إلى بناء أكبر في المدينة وكان لسليم دور بارز في تنشيط المركز التاريخي ل Mexico City واستلم جائزة

the World Monuments من Hadrian Award Fund in 2004 لمجهودته في الحفاظ على المعاني الثقافية في مدينتة كما أن له العديد من الإسهامات البارزة في مجالات الصحة والرياضة والتعليم من خلال منظمته.

ويشارك سليم في مكافحة الفقر والأمية وسوء الرعاية الصحية في أمريكا اللاتينية، ويشجع مشاريع رياضية للفقراء، لكنه لم يعلن قط اعتزامه تخصيص مبالغ كبيرة من ثروته للأعمال الخيرية مثل غيتس أو الملياردير وارن بافيت.

وتتناقض ثروة سليم الهائلة بشدة مع نمط حياته المقتصد، وهو يعيش في نفس المنزل منذ نحو 40 عاما، ويقود سيارة مرسيدس قديمة غير أنها مدرعة ويتبعها حراس، وهو يتحاشى الطائرات الخاصة واليخوت والأشياء الفاخرة الأخرى التي تقبل عليها النخبة في المكسيك.

مقولات كارلوس سليم

1- "من المهم جدا أن تعطي وطنًا قويًا لأولادك ولكن الأكثر أهمية هو أن تعطي أولادًا أقوياء لبلدك"

2- "في مجال إدارة الأعمال أنت لا تستمتع أنت تعمل"

3- "عندما كنت في سن 12 عاما بدأت أقوم بعمل استثمارات"

4- "المنافسة تجعلك أفضل دائما، تجعلك أقوى حتى وإن ربح منافسك"

5- "في عمل مشروعك، عليك أن تفهم البيئة الخاصة به، وأن يكون لديك رؤية للمستقبل، وعليك أن تعرف الماضي"

6- "أنا لا أؤمن كثيرا بالحظ لكن أنا أؤمن بالظروف و أؤمن بالعمل"

7- "الفقر لا يحل بالتبرعات"

8- "في مجال الأعمال والمشروعات أن تستثمر عندما تكون الأمور ليست في شكلها السليم عندما تقوم بالاستثمار في هذا الوقت أنت تاخد أفضلية على منافسك... وعندما يكون هناك ركود ولا يقوم منافسك بالاستثمار في هذه الحالة منافسك يعطي لك الأفضلية للتفوق عليه"

9- "الفقر لا يصنع سوقا"

10- "التزم بالتقشف في الأوقات الجيدة لتجنب تسريح العمالة في الأوقات الجيدة"

11- "عندما تعيش حياتك مهتما برأي الآخرين أنت ميت لا أريد العيش مهتما كيف سيتذكرني الناس"

12- "تعلمت من والدي أن تقوم بالاستثمار وإعادة الاستثمار في مشاريعك حتى في وقت الأزمات"

13- "يفضل أن لا تقوم بأي أخطاء ولكن إن توجب عليك القيام بأخطاء فالأخطاء الصغيرة هي الأفضل"

14- "إذا لم تمتلك المال فهذه مشكلة لكن المشكلة الأكبر أن يكون معك المال ولا تعرف ماذا تفعل به"

15- "من المهم جدا للقادة أن يعملوا كي يقوموا بتكوين رأس مال بشري قوي لديه نفس المستوى من الهدف والالتزام"

16- "لا تستطيع العيش دون عدم القيام بأي شيء"

17- "الطريقة الوحيدة لإنهاء الفقر هي الوظائف"

18 " -تستطيع من خلال الأرقام أن ترى ما يحدث"

19- "مع هذه النوبة من التكنولوجيا لا تستطيع القيام بذلك بمفردك يجب أن تقوم بعمل تحالفات"

20- "اعتاد والدي أن يقول لي: قم بها على أفضل وجه وفي الوقت المحدد"

2" -1عندما نكون مع بعضنا البعض لا يجب على المجموعة أن تتشاجر فيما بينها يجب أن يكون لهم اتجاه واحد وبدلا من المشاجرة داخل الشركة الأفضل أن يتم المنافسة خارج الشركة"

22- "فكر في الإنسان الرياضي قد يكون جيدا في منزله ولكن ليس أفضل من جاره فجاره قد يكون أفضل منه يجب عليك أن تذهب لما هو أكبر من منزلك يجب أن تفكر في المستوى العالمي"

23- "الثروة يجب أن تكون عن طريق الاستثمار لتكوين ثروة أخرى الدخل هو فاكهة الثروة أن لم تقم بذلك لن يكون لديك دخل أكثر"

24- "عش الحاضر بشكل كامل تماما ولا تدع الماضي أن يكون عبئا عليك واجعل المستقبل حافزا لك"

25- "جميع الشركات تقع في الأخطاء ولكن الذكي منها هو من يتجنب الوقوع في الكبير منها"

26- "أغلى شيء في الحياة لا يكلف أي حاجة ولكنها في حد ذاتها غالية جدا"

الدروس المستفادة من مسيرته:

الدرس الأول

من الأشياء التي تجعلك قويا عليك أن تكون قويا في مواقف الأزمات والمصائب الشديدة في شركتك ومشروعك مثل ما كان الوضع عندما كان يُعاني العالم من الأزمة الأقتصادية، لكن كارلوس أستطاع أن يتحكم في تأثيرها عليه وعلي شركاته، عليك أن تبقي مُنتِج في الوقت

الذي يعجز فيه الآخرون. هذه القوة في حد ذاتها والتي لا تأتي إلا من وضع سياسات ومفاهيم مُعينة تجعل من الأزمة أمرا سهلا ويمر مرور الكرام.

الدرس الثاني

ومن أبرز الأسباب التي أدّت دورًا كبيرًا في زيادة ثراء كارلوس، قدرته على إدارة أعماله بفاعلية وقوة وشراء الشركات بسعر رخيص وتنظيمها وخوض غمار المنافسة على وجه السرعة في مجال الأعمال.

الدرس الثالث

حتى أكثر رجال الأعمال نجاحًا أخذ في وقت ما قرارًا استثماريا بشكل خاطئ واشتري شركة ظن أنه سيستطيع إدارتها لكن عندما أدرك هذا الخطأ باع هذه الشركة ولم يتردد.

❋ ❋ ❋





بطاقة تعارف:

الاسم: جيفري بريستن بيزوس

العمر: 52 سنة (حتى 2016)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: 12 يناير 1964

كلية: art science princeton university

ثروته: 45.2 مليار دولار

مصدر الثروة: شركة أمازون

* * *

قصة نجاحه



ولد جيف بيزوس في الثاني عشر من يناير عام 1964 في ولاية نيوميكسيكو الأمريكية، لم تستمر علاقة الزواج بين والدته ووالده الأصليين لأكثر من عام بعد ولادته، فتزوجت حينما بلغ جيف سن الرابعة من رجل يدعي مايك بيزوس الكوبي الأصل وكانت عائلة ميسورة الحال بشكل كبير، انتقلوا بعدها جميعا إلى ولاية هيوستن الأمريكية للإقامة والعمل.

أظهر بيزوس في سن مبكرة اهتماما بالغا بالميكانيكا والطاقة الكهربية وحينما بلغ سن المراهقة أي في المرحلة الثانوية من التعليم انتقلت عائلته

مجددا للعيش في ولاية أخري وهي ولاية فلوريدا الأمريكية وكانت قد بدأت في ذلك الوقت تنشأ علاقة حب بين جيف و"الحواسيب" وكان طالبا نجيبا في المرحلة الثانوية، بعد الانتهاء من المرحلة الثانوية اراد الإلتحاق بالجامعة لدراسة الفيزياء لكن سرعان ما عدل عن هذه الفكرة ليختار الشيء الذي أحبه وهو علم الحواسيب "Computer Since" ولم يكن الكثيرون يعرفون ما هو الإنترنت في ذاك الوقت ومع ذلك كان هذا هو الوقت الذي بدات فيه الولايات المتحدة بتنمية مجال الإنترنت وكل ما يتعلق به فبدأت الكثير من الشركات الكبرى تدخل بشكل أو بآخر إلى مجال الإنترنت.

بعدما تخرج بيزوس من الجامعة بشهادة في علم الحاسوب التحق بالعمل في إحدى شركات البورصة في وولستريت وكان موظفا في قسم الحواسيب الذي كان مجال دراسته فتقدم في الوظيفة سريعا حتي وصل إلى الإدارة وفي هذه الأثناء وحتي عام 1994 لم يكن يوجد ما يسمى اليوم بالتجارة الإلكترونية.

لاحظ چيف الإقبال الكبير وزيادة مستخدمي الإنترنت فبدأ يفكر بعمل مشروع تجاري متعلق بالإنترنت وليس مجرد مشروع تجاري تقليدي فبدأ ببساطة بملاحظة اكثر البضائع التي يتم إرسال كاتالوغات لها عبر البريد إلى المشترين وبدأ بالتفكير في كيفية عمل هذا النوع من التجارة بشكل إحترافي عبر شبكة الإنترنت، لاحظ جيف أن تجارة الكتب لم تكن رائجة عبر البريد وذلك لأن عمل كتالوج يعرض الكتب الموجودة في إحدي المكتبات سيكون كبيرا بعض الشيء وسيصعب إرساله بالبريد، فقرر أن يتعلم شيئا عن تجارة الكتب.

في اليوم التالي قرر السفر لحضور معرض كبير لبيع الكتب وأن يتعلم بنفسه كل مايتعلق بتجارة الكتب وحينما رأي كمية الكتب المباعة في هذا المكان قال في نفسه "كل ما يتطلبه الأمر هو إنشاء مكان واحد لبيع كل هذه الكتب" على شبكة الإنترنت وكانت فكرة جديدة من نوعها أن يتم تجميع أهم الكتب في مكان واحد ويتمكن القراء من العثور على الكتب التي يودون قراءتها ثم شراءها مباشرة من نفس المكان وعبر الإنترنت (وكان لايزال وقتها موظفا بنفس الشركة).

لم يكن أصحاب الشركة التي يعمل بها جيف مستعدون لمجاراته في مثل هذه الخطوة عندما أعلمهم بها، فنصحه مديره قائلا "إنها فكرة جيدة لكن لا أنصحك بترك العمل وهذه الفكرة قد تكون أفضل لمن لايمتلك وظيفة جيدة مثل وظيفتك" وكان على جيف حينها أن يختار بين خيارين وهما إما الاستمرار في وظيفته بدخل ثابت مضمون أو المخاطرة بترك هذه الوظيفة والتفرغ للمضي في مشروعه، وهو قرار ليس من السهل اتخاذه لأنه عبارة عن مخاطرة حياتية إما أن تنجح وتستمر أو قد تفشل ويكون بذلك قد خسر كل شيء.

لكن في النهاية قرر الرجل اتخاذ القرار الحاسم وهو ترك العمل والتفرغ للبدء في مشروع "بيع الكتب عبر شبكة الإنترنت" ولكي يحقق إحدى أمنياته التي كانت عبارة عن امتلاك شركة أو عمل خاص به، وقد كانت زوجته أول وأكبر المشجعين له على المضي في قراره المصيري وتحقيق ما يطمح إليه.

لم يلبث جيف وزوجته إلا أن اتخذا قرار السفر إلى فلوريدا في عطلة نهاية الأسبوع حيث كان يسكن زوج أمه مايك بيزوس الذي أهداه سيارة فاستقل السيارة هو وزوجته بعد أيام من هذا القرار الحرج خاصة

أنه الآن بلا عمل، متجهين إلى مدينة سياتل وكان يخطط للأمر طوال الطريق فوضع ضمن الخطة المرسومة أسماء متعددة لموقع بيع الكتب لكن نصحه محاميه بعدها بتغييرها حيث أنها لم تكن جيدة فتم تغييره ثلاث مرات إلى ان استقر الاسم على "أمازون" نسبة إلى نهر الأمازون في أمريكا الجنوبية نظرا لكثرة فروعه ولأنه كان بالفعل يخطط للانتشار تماما مثل أفرع هذا النهر، كذلك كان ضمن الخطة احتمالية فشل كل هذا الأمر بنسبة سبعين بالمئة واحتمالية النجاح بنسبة ثلاثين بالمئة، وأخيرا وصل جيف وزوجته إلى الوجهة المقصودة حيث سيتم تأسيس شركة أمازون.

بدأ بيزوس بتأسيس شركة أمازون بعد العمل على الناحية القانونية مع محاميه، بدأ التأسيس في منزل مكون من غرفتين اللتين كانتا بمثابة مخزن للكتب، وقام بمد الأسلاك اللازمة لأجهزة الحواسيب إلى الجراج وقام بعمل طاولات خشبية من الأبواب القديمة التي لا حاجة لها بأقل التكاليف لوضع الحواسيب عليها، إلى الآن لم يعلم الرجل أن امازون سيصبح المتجر الإلكتروني الأول والأفضل في العالم وأن مغامرته سيكتب لها هذا النجاح الكبير.

احتاج المشروع إلى تمويل في البداية ولكن لم يكن يمتلك هو الكثير من المال وقتها فعرض الفكرة على والديه، أنه بصدد عمل مشروع متعلق بالإنترنت وأن هناك احتمالية بنسبة سبعين بالمائة أن يخسرا أموالهما في حالة عدم نجاح المشروع، فوثقا به وخصصا مبلغ ثلاثمائة ألف دولار أمريكي وكان ذلك المبلغ معظم رأس مالهما من الحياة، لكن اكدا انهما يثقا في قدرات ولدهم وليس في الإنترنت ذاته لأنهما لم يكونا يعرفان ماهو الإنترنت في ذاك الوقت، وبالفعل بعد حوالي العامين من تأسيس أمازون أصبحا أحد المليارديرات بفضل ثقتهم في ولدهم وكذلك أصبح مالكي الأسهم الآخرين من عائلة بيزوس ضمن قائمة مليارديرات أمريكا.

أنشأ جيف النظام "أمازون" عام 1994 بمساعدة صديق ذي خبرة جيدة بالبرمجة وشبكة الإنترنت، ثم قام بسؤال أصدقائه ومعارفه لتجربته قبل إطلاقه والإعلان عنه للعامة، وكانت النتيجه انه عمل بشكل كامل وبلا مشكلة تذكر، فقام على إثر ذلك في السادس عشر من

يوليو عام 1995 بإعلان موقع أمازون في نطاق ليس بالواسع "كان عمره حينها واحدا وثلاثين عاما" فسأل اصدقاءه ومعارفه المساعدة في نشره بالحديث إلى الأصدقاء فقط وليس إعلاميا فبدأ بالفعل ببيع الكتب بشكل جيد في بدايته في جميع ولايات أمريكا، بجانب عدة دول أجنبية حتى وصل حجم المبيعات الأسبوعى إلى عشرين ألف دولار أمريكي وكل ذلك فقط في ثلاثة أشهر أي في سبتمبر من نفس سنة إطلاقه وهو ما لم يكن متوقعًا فبالتالي حدثت الكثير من الأخطاء لعدم جاهزيته وفريق عمله لاستقبال هذا العدد من الطلبات، لكن سرعان ما تمت إعادة بناء النظام وتدارك الأخطاء حتى تم إطلاق أمازون للعالم بشكل رسمي وموسع عام 1996.

بدأ بيزوس بالعمل على تطوير الموقع وإضافة خدمات عديدة فأصبح موقع أمازون في غضون عامين تقريبا من إنشائه ينافس مكتبات بيع الكتب التقليدية الكبرى في العالم، بل تعداها حتى أصبحت القيمة السوقية لأسهم أمازون تفوق أسهم هذه المكتبات بشكل لافت وهو ما

لم يتوقعه بيزوس ولا أي شخص آخر، والجدير بالذكر أن هذه المكتبات الكبرى شككت كثيرا في البداية في قدرة موقع الكتروني مبتدئ يبيع عبر شبكة الإنترنت على منافستهم فحدث ذلك بالفعل بل وتفوق موقع أمازون عليهم.

فكر صاحب أمازون أن يحول موقع أمازون من أفضل موقع لتجارة الكتب في العالم إلى أفضل موقع لتجارة كل شيء في العالم وكان ذلك عام 2000 وبالفعل بعدها بعامين قامت شركات عالمية لبيع الإلكترونيات والملابس والألعاب والمنتجات الرقمية ومنتجات أخري بالتعاقد مع جيف بيزوس صاحب أمازون الذي اشتهر في بقاع كثيرة من العالم ببيع الكتب فتمت إضافة المنتجات التي قاربت الأربعة آلاف ماركة عالمية معروفة فأصبح بالفعل في بضع سنوات أول وأفضل متجر الكتروني يبيع كل شيء في الولايات المتحدة والعالم وحقق مبيعات سنوية وقتها قدرت بعشرة مليارات دولار عام 2006، واليوم خاصة في إطار انتشار التجارة الإلكترونية بنسبة ضخمة حول العالم حقق أمازون عام 2013

مبيعات سنوية قدرت بخمسة وسبعون مليار دولار أي اكثر من سبعة أضعاف ما حققه قبلها بسبعة أعوام بمعدل ضعف المبيعات كل عام، واليوم يحتل أمازون المرتبة الأولي في العالم بين المتاجر الإلكترونية والثانية عالميا في 2014 من حيث ترتيب المواقع بعد جوجل مباشرة أي انه ثاني اهم موقع على وجه الأرض.

في عام 2007 لم تتوقف طموحات بيزوس الابتكارية التوسعية حيث قدم للعالم القارئ الإلكتروني الشهير "كيندل" الذي يظهر الكتب بشكل يوحي للقارئ بأنه يقرأ كتابا حقيقيا وليس مجرد القراءة على جهاز إلكتروني (جهاز متميز بمعني الكلمة) ويمكن من خلاله الإتصال بالإنترنت وتحميل الكتب، وتعديل الخط واللون بالشكل الذي يناسب القارئ، وعند إطلاق هذا الجهاز احتل اكثر من خمسة وتسعين بالمائة من المبيعات الأمريكية لمثل هذه الأجهزة وكان بمثابة انطلاقة أخرى في سلسلة نجاحات أمازون.

قد يستغرب البعض العلم بأن بيزوس يمتلك قاعدة كبري للرحلات الفضائية ومكوك فضائي للمسافرين تحقيقا لأحد أحلامه

التي لطالما راودته منذ صغره بالارتحال إلى عالم الفضاء واستكشافه. كذلك قام جيف بيزوس العام الماضي 2013 بشراء واحدة من اشهر الصحف الأمريكية اليومية والتي تصدر من العاصمة واشنطن وهي "واشنطن بوست" بمبلغ مائتان وخمسون مليون دولار وهو مبلغ بالطبع لايعد شيئا في ثرواته الطائلة. كذلك موقع امازون يمتلك اهم موقع لترتيب مواقع الإنترنت عالميا والذي يعرف بأليكسا.

أهم مبادئ جيفري بريستن:

المبدأ الذي استخدمه هو أنه لدينا ثلاثة أفكار رئيسية هي سبب النجاح الكبير:

*** أن يكون العميل دائما في أولى اهتماماتك.**

***أن تخترع.**

***أن تكون صبورا.**

أهم مقولات جيفري بريستن:

1- "من الأسئلة المتعارف عليها في مجال الأعمال هو لماذا؟! ولكن هنالك سؤال أخر بنفس قوة هذا السؤال وهو لماذا لا؟!"

2- "إذا لم تفهم تفاصيل شركتك فستفشل"

3- "يوجد نوعين من الشركات: النوع الأول الذي يعمل ويسعى فإنه يستفيد بأكبر قدر مادي، والنوع الثاني من الشركات التي تعمل كي تكسب أقل وتقدم أكثر، نحن النوع الثاني"

4- "أعتقد أن الاقتصاد من الأمور التي تعمل على بناء التطوير كما تفعل باقي القيود الأخرى فالحل الوحيد للخروج من صندوق ضيق هو أن تبتكر الطريق الخاص بك"

5- "أنت لا تريد أن تتفاوض في سعر الأشياء التي تقوم بشرائها بشكل يومي"

6- "ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم ليكون معك أو يكون ضدك والأشياء التي كانت في آخر السوق اليوم

قد تكون في مقدمته بالغد، عليك أن تجد لنفسك إستراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لأن التذمر ليس إستراتيجية"

7- "من أكثر الأشياء التي تزعجني وأنا أسير هي عندما أمر بجوار بنك وأجد إعلانات له تقنع الناس بأن تأخذ قروضا عقارية كي تسطيع أن تذهب في إجازة هذا المدخل من أكثر المداخل شرًا فيما رأيته"

8- "منتج الشركة كسمعة الفرد يتم بناؤها عن طريق محاولاتك للقيام بالأمور الصعبة بشكل جيد"

9- "إن كلما تقدم العمر بالشركة الخاصة بك قاعدة العملاء التي لديك تشيخ معك عاجلا أو آجلا سوف ينتهي أمرك عليك أن تحاول إيجاد عملاء جدد باستمرار وأن تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك باستمرار شابة"

10- "أنا أؤمن بأن عليك أن تكون مستعدا لأن يساء فهمك أن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والابتكار"

11- "أحسن خدمة عملاء هي اللي العميل مش محتاج فيها يتصل يكلمك لأن كل حاجة تتم معاه بشكل وبصورة سليمة"

12- "لو بنيت علاقة قوية مع عميل من العملاء. العملاء بتتكلم مع بعضها ومن فائدة ليك انك تستغل قوة الكلام بينهم وبين بعضهم لمصلحتك"

13- "يوجد طريقتين حتى تستطيع ان تزيد من مؤسستك أن تجد ما أنت متميز به وبقدراتك والمهارات التي لديك تزيد منه بشكل خاص أو أنك تبحث عن أحتياجات العملاء الجديدة وتطوير قدراتك بما يكفل تلبية احتياجاتهم الجديدة حتى أن تطلب ذلك تتعلم مهارات جديدة"

14-"العقل البشري هو الة قوية جدا للنمذجة "يقصد ان العقل البشري دايما بيدور في المخزون اللي عنده ويطابق جديد اللي بيقابله على النماذج اللي جواه"

15- "الحياة قصيرة جدا أنك تضيعها مع ناس ليست ذات تفكير جيد"

16-"أسوأ أنواع الأستهلاكية هي أن تجعل الناس تشتري أشياء عمليا لاتحسن حياتهم بأي شئ"

17-"دائما ما ستكون الصدفة مساهم في عمليات الأستكشاف الجديدة"

18- "تسعى امازون لأن تصبح وجهة التجارة الالكترونية التي يذهب إليها العميل حتى يجد أي شيء يريد شرائه"

18- "أنا بحب ان يكون عندي كاميرا على الموبيل ولكن في نفس الوقت بردو أحب أن يكون عندي كاميرا مستقلة أستخدمها في المناسبات الخاصة"

19- "أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها"

20- "أنا لا اعتقد أن بامكانك ان تبتكر نيابة عن العملاء إلا في حالة انك ستقوم بالتفكير على المدى الطويل لأن كثير من الاختراعات لا تنجح في حالة انك ستقوم بالاختراع سوف تقوم بعمل أختبارات وتجارب هذا يعني انك ستفشل عدة مرات في البداية ولذا قبل ان تقوم بالاختراع عليك ان تفكر بالمدى البعيد"

2" -1من وجهة نظري لا يوجد ما يسمى وقت سئ للتطوير والأبتكار"

22- "أنها لا تسمى تجربة في حالة انك مدرك بنجاح الامر مسبقا "قصده انك لو هاتخترع حاجة زي ما قال في الأول بتعمل تجارب التجارب دي قد تفشل كذا مرة قبل ما تحقق نتيجة اختبارك ولكن بتوصل في النهاية فاذا أنت واثق انك من اول تجربة هاتنجح يبقى مسمهاش تجربة التجربة أنت مش عارف هاتنجح ولا لأ وبتقعد تعدل لحد ما توصل زي إيدسون كده أقوى مثال **9999** تجربة ونجح في ال10000"

23- "أنا أعتقد أن تعريف ومعنى كلمة كتاب بيتغيير الان"

24- "لو أنت مش عايز أي حد ينتقدك متعملش حاجة "يعني اللي عايز يقوله مينفعش متبقاش عايز حد ينتقدك ده كده شيء غير عادي أعمل الحاجة اللي عايز تعملها واسمع النقد اللي يعجبك منه وتشوف انه صح خده واللي تلاقي انه هراء سيبه لأن حط في أعتبارك أنك لما تيجي تعمل أي حاجة جديدة الناس هاتنتقدك فا مينفعش ترفضه كليا ولا تقبله كليا فلتره بمعنى أصح"

25- "على الشركة أن لا تعتاد ان تكون لامعة دائما فلمعان الأشياء لا يبقى دائما"

26- "قديما كان عليك ان تصرف من وقتك 30 ٪ في عمل شيء مميز و 70 ٪ كي تعلن عنه ويعلم به الناس ولكن في وقتنا الحاضر الأمر تبدل"

27- "ما هو خطرا بالفعل هو أن لاتطور"

28- "ما نريد الوصول إليه شيء جديد تماما لا يوجد مقياس محدد سيخبرك بما ستصبح عليه أمازون"

29- "نحن متفهمون جدا أذا تمت أسأت فهم ما نقوم به فلدينا الكثير من الممارسات التي نقوم بها لذلك الأمر"

30- "أنا أفضل أنا أقوم بعمل 50 مقابلة عمل على أن أقوم بتعيين الشخص الخاطئ"

3" -1لكل قائد في الشركة وليس أنا فقط هناك بعض القرارات التي تأخذها بناء على بعض التحليلات التي تقوم بها هذا أسهل نوع من القرارات"

3" -2أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقا في مناقشة دخلها مع أكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق"

33- "ممكن تعمل المعادلة **15** مرة وفي كل مرة من ال **15** مرة تقول لك إنك ينبغي أن تبيع بسعر أقل وتكسب أقل هذا الكلام إذا طبقته لكي تكسب في نفس السنة خطأ، أما إذا طبقته على مدار **10** سنين فهذا صحيح لأن على مدار **10** سنين حصيلة رضاء العملاء عندك ستزيد وربحيتك ستزيد معها"

34- "في بعض الأحيان تقوم بالعمليات القياسية الخاصة بك وتجد أن اتخاذ هذا القرار في المدى القصير سوف تؤذي المبيعات، ولكن يجب ان تقوم به على أية حال"

35- "وجهة نظرنا هي أننا سنستطيع أن نقوم بعمل مبيعات أكثر كلما ساعدنا العميل أن يأخذ قرارت الشراء الخاصة به"

36- "كما يقول وارن بافيت، أنت تحصل على حملة الأسهم اللي تستحقهم"

37- "العميل الغير سعيد لن يخبر 5 من أصدقائه بتجربته السيئة معك بل سيخبر 5000 صديق له عن تجربته السيئة معك في الوقت الراهن نحن لدينا كل المقومات وكل ما نريده لبناء شركة قوية"

38- "أنا لست قريبا حتى من كتابة نهاية قصتي"

39- "أهم شيء في الاختراع هو أن عليك أن تكون صلب ومرن ولكن الجزء الأصعب ياتي في متى تختار أن تكون كل منهم"

40- "نحن نراقب منافسينا، نتعلم منها، نرى الأشياء التي كانوا يقومون به للعملاء ونسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع"

4" -1لاتسير الأمور بسلاسة دائما"

4" -2عندما تكون شركتك صغيرة جدا في الحجم أنت في حاجة إلى كمية خارقة من العمل الجاد و تكون بحاجة أيضا إلى قليل من الحظ ولكن عندما تكبر شركتك يصبح لديك قدرة أكبر على سيطرة على

مخرجات شركتك في المستقبل وتحكم أكثر بها وعند هذه النقطة يجب ان يكون لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة مقدار أكبر من الحظ ولاتزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد عند هذه النقطة لا يوجد ضغط عليك حيث ان الت شركتك للفشل لاتلوما إلا نفسك"

الدروس المستفادة من مسيرته:

الدرس الأول

ليست الفكرة من العمل هو العمل لذاته ولكن الاجتهاد والعمل بذكاء، حيث أن فكرة واحدة مثل موقع على الإنترنت يقدم خدمات متنوعة جعلت من الملياردير الخامس حيث دخل في خمسة عشرة مجال كنوع من التوسع في الأعمال، وله أيضًا ترتيب متأخر في ثاني أغني عشرة مليارديرات لكن هذا الموقع يقدم خدامات يحتاجها المجمتع لذلك أصبح الملياردير الخامس في العالم.

الدرس الثاني

من أهم ما يميز المستثمر الناجح هو استغلاله للظروف من حوله وإشباعها وجمع المعلومات وربطها ببعض وإستخدامها حتي تُعطيه في النهاية فرصة استثمارية ناجحة مثلما فعل جيف عندما لاحظ أن عدد مُستخدمي الإنترنت كثير جدًا وقرر يُطلق مشروعه الجديد و أخذ يبحث عن إحتياجات المجتمع الإلكتروني وفي النهاية أكتشف أنها الكتب وذلك عندما قرأ في الكتالوجات التي يتم إرسالها بالبريد، ومن هنا نبدأ للنقطة التالية.

الدرس الثالث

عندما تُقرر في بدأ عمل مشروع استثماري معين عليك في سد حاجاتك وزيادة معرفتك بالأمور المتعلقة بهذا المشروع مثل مافعل وارن بافت عندما أكتشف انه لتنجح شركته عليه أولا تعلم فن الإلقاء والتحدث في خطابات أمام الجمهور فكان عليه الإلتحاق بكورس

تدريبي تابع لديل كارنيجي وكذلك فعل جيف بيزوس عندما أخذ قرار التجارة في الكتب بشكل إلكتروني لأنه لم يكن على علم بأي شيء في البداية لذلك تعلم تفاصيل تجارة الكتب بشكل عام. ومن هنا عليك أن تتعلم التفاصيل التي تحتاجها لسد أي نقص عندك وعليك التعلم بإستمرار لتصل لهدفك.

الدرس الرابع

دائمًا ما يُوضع المستثمر في معادلات صعبة وهذا جزء لا يتجزأ من عمله ولذلك عليه التصرف بشكل مدروس ومحسوب مثلما قال وارن بافت عندما تتحسس عمق النهر عليك أن تتحسسه بقدم واحدة وليس بكلتا القدمين، فالمعادلة الصعبة التي وُضع فيها أنه كان عليه أن يترك عمله الحالي ويعمل على مشروعه والتي وصلت نسبة نجاحه إلى 30٪ فقط ونسبة فشله كانت 70٪ مع العلم أنه لا يعلم هل سيصل لهدف أم لا، لكن تتبع حدسه ونجح بالفعل. إن أردت أن تصبح مُستثمر عليك

أن تتعامل مع المواقف الصعبة والمعادلات المُعقدة وأن تكون صاحب قرار صائب وعليك أن تتحمل عواقبك قراراتك مهما كلفك الأمر.

الدرس الخامس

دائمًا عليك أن تختار فريقك بنفسك والأشخاص المناسبة لبناء شركتك وليس العكس، أن تبني الشركة وبعد ذلك تختار الأفراد المناسبة للعمل. عندما وجد جيف أنه يحتاج لعمل نظام عمل في برمجة الموقع لم يذهب ليتعلم البرمجة وضيع وقته ومجهوده ولكنه استشار صديقًا له عُرف عنه بعبقريته في مجال البرمجة وساعده في تطوير برامج الموقع، وكذلك الملياردير السابع عندما أكتشف أهمية قسم الموارد البشرية في الشركة لأن هذا القسم يهتم باختيار الأفراد المناسبة في مناصبهم للعمل داخل الشركة من حيث الخبرة والكفاءة، لم يدرس ذلك نفسه ليأخذ شهادات في الموارد البشرية وهو في الأساس مبرمج، لا ليس كل عقبة تقابلك تنشغل في حلها بتعليم نفسك فأنت بذلك تهدر وقت ومجهود

ولكن عليك أن تبحث عن متخصص في هذه النقطة وتدفع له في مقابل وهو يقوم بفعل ما تريد بالأسلوب المناسب لك، والعكس صحيح هناك بعض المواقف لا يمكن لأحد التدخل فيها وحلها إلا أنت لأنك أعلم بالتفاصيل مثل مافعل بيل جيتس في بداية عمله بشركته حيث كان يراجع الأكواد المكتوبة بعدما ينتهي الموظفون من كتباتها.

الدرس السادس

عندما انتهى جيف من عمل موقعه وبعد ذلك نجح نجاحًا باهرًا وذلك في خلال سنتين من انطلاق مشروعه، لم يقف نجاحه من زيادة أمواله ولكن كان هدفه أسمي من ذلك وهو تطوير موقعه و تزويده بخدمات أخري أكثر و أكثر، لأن الشرمة التي تقف عن تطوير نفسها ومنتاجتها وخدماتها تكون مثل الكمبيوتر الذي كان بحجم الغرفة في بداية أختراعه إلى أن ظهر اللاب توب الأن ووصل إلى 2 تيرا في

مساحته الداخلية و أكثر. عليك بالتطوير المستمر بالمعدل الصحيح، وعليك أن تتذكر بأن معدل التطوير الذي جعلك قوي بالأمس لن يفيدك غدًا، ولكن عليك بزيادة معدل تطويرك ونجاحك بالشكل الصحيح وما هي أبعاد النجاح في شركتك.

الدرس السابع

دعم الأب والأم أبنهم برأس مال وصل إلى 300 ألف دولار في مشروع لا علم لهم بهِ مثل التجارة في الإنترنت، لكنهم كانوا على ثقة تامة بأبنهم ومن هدفه وحلمه. أهم أستثمار في حياة الشخص هو ذلك الإستثمار الذي ستجني ثمرته في آخرتك والذي منها بيتك و أولادك لأنهم أهم من مليار شركة لأنك ستُحاسب عليه، ولن تحاسب على كم من الشركات أسست !

❊ ❊ ❊





بطاقة تعارف:

الاسم: مارك زوكربيرغ

العمر: 32 سنة (حتى 2016)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: نيويورك

تاريخ الولادة: 14 مايو 1984

كلية: لم يكمل تعليمه في جامعة هارفرد

ثروته تقدر: 44.6 مليار دولار

* * *

قصة نجاحه



عندما وصل مارك زوكربيرغ إلى مدينة بالو آلتو في ولاية كاليفورنيا قبل أربع سنوات لم يكن يملك سيارة تقله أو بيتًا يأويه أو عملًا يقيه من السؤال، وحتى لا تبدو هذه الصورة القاتمة كفصل من رواية البؤساء فإن مارك اليوم يمسك بدفة قيادة موقعه الاجتماعي "فيس بوك دوت كوم Facebook.com" الذي اشتهر عالميًا بوصل الناس بعضهم ببعض، رافضًا بنفس الوقت الأيدي التي مدت إليه بعروض تصل إلى مليار دولار، فهل يُعقل هذا الولد؟

الحياة على حافة الهاوية

خلال ثلاث سنوات فقط تحولت عمليات موقع "فيس بوك دوت كوم"من غياهب الشقق المؤجرة بالتسوية إلى رحاب مكاتب الشركات

الفارهة التي يتوفر فيها ثلاث وجبات يومياً إضافة إلى خدمة الكي والغسيل الجاف، لكن برغم هذا التطور الظاهر إلا أنها قد بقيت مبعثرة كغرف طلاب سكن الجامعات.

تشبه حياة زوكربيرغ قصة فيلم بدأ بطفل معجزة يخترع ظاهرة تكنولوجية أثناء دراسته في جامعة راقية، وهي هارفارد، ومن ثم يطلقها لتثير زوبعة من الاهتمام. ومع صعود نجمه يبدأ الطلاب البارزون بالتجول قرب غرفته في سكن الجامعة على أمل التعرف عليه شخصياً. وينتهي هذا الفصل بتركه للكلية ليعمل على تطوير اختراعه ويصبح لسوبرمان الذي سيغير العالم كما عهد. وفعلاً ما بدأ من أربع سنوات كمجرد موقع انترنت اجتماعي Networking Site يخص طلاب الجامعة أصبح الآن الواجهة المفضلة لما يربو عن 42 مليون مشترك (أكتوبر 2007 و التوقعات تقول أن العدد سيصبح 60 مليون بنهاية عام 2007)، منهم موظفين في الوكالات الحكومية وشركات في قائمة العمالقة ال 500. ويتلقى الموقع يومياً زيارات من أكثر نصف عدد مشتركيه. فبحسب شركة "كومسكور ميديا ميتريكس"التي تتعقب

حركة شبكة الإنترنت فإن موقع "فيس بوك"هو سادس موقع استخداماً في الولايات المتحدة- وهذا يعني أن 1٪ من الوقت على الإنترنت تذهب لصالح موقع "فيس بوك".

كما صُنف الموقع بحسب الشركة المذكورة في المرتبة الأولى من ناحية أعداد الصور المتبادلة على الإنترنت، حيث يصل عدد تلك المحملة في الموقع يومياً إلى ستة ملايين صورة. وبدأ الموقع ينافس محرك البحث "غوغل"مع Flickrو 85 مليون صورة و غيره من عمالقة التكنولوجيا. باعتباره الواجهة المفضلة للموهوبين من المهندسين الشباب الساعين في وادي السيليكون الأمريكي. تقول ديبرا آهو وليامسون وهي محللة في شركة إي-ماركترe-Marketer بأن الموقع يسير بخطوات حثيثة لجلب 100 مليون دولار من العوائد هذه السنة – وهذا مبلغ لا يستهان به.

يعترف زوكربيرغ أنه "هاكرHacker" بقوله: "يظن معظم الناس لدى سماعهم كلمة "هاكر"أن الموضوع يدور حول اختراق الأنظمة"، لكنه يجاريك بهذا الرأي إذا ما وصفته بهاكر عندما يعرف أنك تختلف

معه في ترجمته لهذه الكلمة، فبالنسبة له يدور مجتمع الهاكر حول المشاركة بالجهد والمعرفة لإنجاز شيء أكبر وأفضل وأسرع مما يمكن لفرد واحد القيام به. ويشرح ذلك قائلاً: "هناك تركيز شديد على الانفتاح والمشاركة بالمعلومات كإستراتيجية عملية ونموذجية لإنجاز أي شيء". حتى أنه قام باختراع مصطلح جديد باسم "هاكاثونزHackathons" علقه على موقع فيس بوك- وهو مرادف لما قد يفسره الآخرون على أنه جلسة مركزة لتبادل الأفكار بين مجموعة من المهندسين.

مارك زوكربيرغ، الهاكر الشرير

لكن ما دفع موقع "فيس بوك" إلى واجهة العالم كان يعتمد بالأصل على الاقتحام والدخول غير الشرعي من الطراز العتيد، وكان زوكربيرغ هو الجاني. ترعرع زوكربيرغ في ضاحية "دوبس فيري"المترفة في نيويورك، وهو ثاني أخواته البنات والابن الوحيد لطبيب أسنان وطبيبة

نفسية. بدأ بالعبث بالكمبيوتر بعمر مبكر وتعلم بنفسه كيفية البرمجة. وطور هو وزميله دي أنجلو Adam D"Angelo قبل تخرجهما من الثانوية برنامج يعمل كميزة إضافية لمشغل موسيقى mp3 المشهور باسم وين آمب "Winamp"، ويهدف إلى تتبع وتعلم عاداتك في الاستماع إلى الموسيقى ليقوم لاحقاً بإنشاء قائمة الأغاني التي يحبها ذوقك. وبعد نشرهما للبرنامج مجاناً على الإنترنت سار اهتمام كبرى الشركات مثل مايكروسوفت وأمريكا أون لاين وخاطبوه على الهاتف بلهجة يستذكرها زوكربيرغ بقوله: "انظر يمكنك المجيء للعمل لدينا. آه وبالمناسبة أحضر معك ذاك الشيء الذي برمجته". لكن عوضاً عن تلقف هذه العروض قرر الاثنان متابعة الدراسة، فالتحق دي أنجلو في جامعة "كالتك"وزوكربيرغ في جامعة "هارفارد".

وهنا وقعت أحداث حلقة جريمة الاختراق التي بدأت دوافعها بسبب عدم توفير جامعة هارفارد لأسماء وصور الطلبة في دليل أساسي، وهو دليل متعارف عليه لدى جامعات أخرى باسم كتاب وجوه الطلبة

Face Book، وبالمقابل أراد زوكربيرغ إنشاء نسخة الكترونية من هذه المعلومات، لكن الجامعة كما يقول زوكربيرغ:"أصرت على مقولة أن الكثير من الأسباب تحول دون جمع تلك المعلومات"ويضيف: "أردت فقط أن أبرهن لهم أن ذلك ممكن". ففي إحدى ليالي بداية السنة الدراسية الثانية اخترق زوكربيرغ سجلات الطلبة الإلكترونية في الجامعة، وأنشأ موقعاً بسيطاً أطلق عليه اسم "فيس ماش"، "Facemash"والذي يعمل على مقارنة صور الطلبة مع صور الزائرين لتحديد أيهم "أكثر جاذبية"شكلاً. وخلال أربع ساعات فقط قدم للموقع 450 زائراً وشوهدت 22،000 صورة، وعندما اكتُشف أمره قطعت جامعة هارفارد وصلة الإنترنت عن زوكربيرغ.

بعد حفلة توبيخه على يد الإدارة والتي صاحبها جدل كبير في الحرم الجامعي بحسب ما دونته مجلة الجامعة اعتذر زوكربيرغ بكل أدب من زملائه الطلاب. لكن أصر على قناعته بأنه قد فعل الصواب

بقوله:"كنت اعتقد أن تلك المعلومات يجب أن تكون موفرة."(رفضت جامعة هارفارد التعليق على هذه الحادثة)

وبالنهاية عمد زوكربيرغ إلى مراوغة الإدارة، فقام بعمل نموذج لكتاب الوجوه Facebook وطلب من زملائه إدخال بياناتهم بأنفسهم.

وساعده في البداية أصدقاؤه Andrew McCollumو EduardoSaverinوقد استهلك مشروعه وقتاً كثيراً منه حتى أنه مع نهاية الفصل الأول وقبل يومين من امتحان الفن والتاريخ وجد نفسه في معضلة عويصة، لا يكمن حلها إلا بدراسة 500 صورة من الحقبة الرومانية [المترجم: حقبة أغسطس أول إمبراطور روماني]. يقول زوكربيرغ: "لم تكن هذه المادة مشابهة للحساب أو الرياضيات من ناحية تطبيق النظريات ومن ثم احتساب الأرقام، حيث يجب حفظها قبل وقت الامتحان."

وكان الحل أنه قام بمغامرة على نمط مغامرات توم سوير، فبنى موقعًا على الإنترنت ووضع كل من تلك الصور في صفحة وخصص

مكانًا للتعليقات، وبادر إلى إرسال بريد الكتروني يدعو فيه زملاءه لزيارة الموقع والمشاركة بملاحظاتهم عن تلك الصور التاريخية، تمامًا كما يتم في حلقات دراسية لمناقشة مهمة على الإنترنت. ويضيف بقوله: "خلال ساعتين امتلأت صفحات الصور بالملاحظات وكانت نتيجة الامتحان جيدة ليس بالنسبة لي فقط بل للجميع".

انطلاق موقع Facebook

انطلق موقع Thefacebook.com كما سمي أصلًا في 4 فبراير 2004. واشترك فيه نصف الطلاب الدارسين في جامعة هارفارد خلال أسبوعين ومن ثم وصل عددهم إلى الثلثين. انضم لاحقاً إلى زوكربيرغ صديقيه موسكوفيتز وكريس هيوز Dustin Moskovitz and Chris Hughes للمساعدة في إضافة مزايا أخرى وتشغيل الموقع معتمدين على خدمة استضافة للمواقع كلفت 85 دولارًا في الشهر.

وتبع ذلك رغبة طلاب من كليات أخرى عرض بياناتهم ووجوههم على الموقع مما دفع الثلاثي إلى تخصيص مساحات للمشتركين الجدد من جامعات مثل ستانفورد و ييل. ومع حلول شهر مايو وصل المشتركين في الموقع إلى 30 جامعة.

كانت العائدات تأتي من الإعلانات الخاصة بالمناسبات الطلابية والأعمال الخاصة بالكليات والتي بلغت بضع آلاف من الدولارات.

ويقول زوكربيرغ عن هذا الإنجاز "ما تمنيناه هنا هو السفر إلى كاليفورنيا لإمضاء عطلة الصيف هناك احتفالا بإنجازنا".

وفعلًا توجه في نهاية السنة الدراسية الثانية (بعد ما تركا الجامعة نهائيا و قررا الالتفات للموقع بدوام كامل) إلى مدينة بالو آلتوPalo Alto بصحبة صديقيه موسكوفيتز وهيوز و آدم. استأجروا لدى وصولهم شقة بالتسوية مع Sean Parker مؤسس موقع رفع الملفات Sharing service Napster ليست ببعيدة عن حرم جامعة ستانفورد وهنا تدخلت الدجاجة لتبيض ذهبا.

القضية

في أيلول 2004 قامت شركة و موقع ConnectU بمقاضاة مارك وأنه سرق جميع الأكواد البرمجية منها لاستعمالها في موقعه الشخصي والقضية ما تزال عالقة ولم تثبت إدانة مارك لهذه اللحظة، والقصة كانت أنه عُيِّن في هذه الشركة لتطوير الموقع فقام بأخذ الأكواد والقائمة البريدية وأرسل للجميع رسالة يحرضهم على التسجيل في موقعه فكشفت الشركة الموضوع، والآن بالعكس يقول مارك إن كون كت يو هي تسرق لائحة البريد من موقعه وترسل لهم رسائل بأن يسجلوا في موقعها ورفع عليهم قضية بهذا الموضوع والأمور ما تزال عالقة بين قضيتهم وقضيته.

بداية الاستثمار

أول استثمار كان من قبل المؤسس المشترك بتأسيس شركة و موقع Paypal، Peter Thiel بمبلغ قدره 500.000 دولار.

في آذار 2005 استطاع الموقع استجذاب شركة Accel Partners لضخ مبلغ قدره 7،12 مليون دولار كرأس مال استثماري. و في آب من نفس العام اشترت فيس بوك اسم نطاق فيس بوك بدون "ذي"من The About Face Corporation بمبلغ قدره 200.000 دولار.

في شباط عام 2006 بدأت فيس بوك بالسماح لطلبة الجامعة بإضافة طلبة جامعيين كأصدقاء. و بعدها بشهر بدأت الإشاعات تظهر عن إمكانية شراء الموقع من العمالقة الكبار. و في نفس الشهر قام فيس بوك بأضخم تقدم ألا وهو تمكين جهة ثالثة و مطوريين لكتابة تطبيقات للموقع.

في نيسان 2006 قرر Peter Thiel Greylock Partners
و Meritech Capital Partners استثمرا مبلغا إضافيا قدره 25 مليون دولار في الموقع.

قام فيس بوك في سنة 2007 بإضافات عديدة للموقع، تصنيفات و خدمات مما وسع من مجال الموقع و أخيرا اشترت شركة مايكروسوفت

6،1 من الموقع بمبلغ قدره 240 مليون دولار و أيضا امتلكت إعلانات الإنترنت على شبكة فيس بوك في الوقت الراهن.

قدر فيس بوك قيمة شركته ب 7،3 مليار دولار. المعلومات اتضحت من خلال ملف قضائي لم يتم حمايته و مراقبته بشكل جيد.

تقديرات أسعار الفيس بوك كموقع عالمي:

عرف مكتب الإعلام The Associated Press أن قيمة فيس بوك تبلغ 7،3 مليار دولار فقط. المبلغ بالطبع أقل بكثير من 15 مليار دولار، المبلغ المقدر من قبل مايكروسوفت عام 2007 لفيس بوك و التي اشترت حين ذاك الوقت أسهم بقيمة 240 مليون دولار في فيس بوك.

المعلومات ظهرت من ملفات محمية تم تبادلها في المحكمة التي دارت بين فيس بوك و ConnectU و التي اخيرا تم حسمها (كنا ننتظر النتيجة بفارغ الصبر)

القصة مقتبسة من إيلين ماكغيرت تعريب معتز باطر

أهم مقولاته:

1- "أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي ان لا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا الأستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي أن لا تأخذ أي مخاطرة"

2- "عادة ما يكون هناك نوعان من الناس النوع الذي يمكنه إدارة الشركات الكبيرة وقيادتها بشكل صحيح والنوع الآخر الذي يكون بارعا في القيام بعمليات التحليل و التركيز على الأستراتيجيات الصحيحة عادة هاتان الصفتان لا تجتمع في شخص واحد وأنا أصنف نفسي من النوع الثاني من الأفراد"

3- "عندما تنظر إلى شركة جوجل تجد ان لديهم ثقافة أكاديمية قوية بالأضافة إلى انهم ليدهم حلول رائعة للمشاكل المقعدة"

4- "تحرك سريعا وقم بكسر ما يقابالك في حالة أنك لا تقوم بكسر أي شيء هذا لا يعني سوى شيء واحد انك لا تتحرك بالسرعة الكافية بعد"

5- "نريد الفيسبوك أن يكون واحدة من أفضل الأماكن يمكن أن يذهب الناس إليها لمعرفة كيفية بناء الأشياء. إذا كنت ترغب في بناء شركة، لا شيء أفضل من القفز في وتحاول بناء واحد. لكن الفيسبوك هو أيضا رائع لرجال الأعمال و الهاكرز. إذا كان الناس يريدون المجيء لبضع سنوات وتركنا وبناء شيء عظيم، فهذا شيء نحن فخورون به"

6- "أعني، لقد بنينا الكثير من المنتجات التي نعتقد أنها جيدة، وسوف تساعد الناس على تبادل الصور ومشاركة الفيديو وكتابة رسائل لبعضهم البعض. لكن الأمر كله متعلق عن كيفية نشر الناس للفيسبوك في جميع أنحاء العالم في كل هذه البلدان المختلفة. وهذا ما هو مدهش جدا"

7- "أعتقد من أبسط قواعد النجاح في مجال الأعمال هي أنك أذا بدأت بالأشياء السهلة في البداية سوف تحقق كثيرا من التقدم"

8- "لم يكن هدفي مطلقا هو أن أقوم بإنشاء شركة ولكن كثير من الناس أساءو فهم ذلك لم أكن أبدا مهتما مطلقا بالأرباح او العائد الخاص بي كل ما كان باهتمامي هو أن أقوم بشيء ما ذو قيمة يساعد في تغيير العالم للأحسن"

9- "من خلال منح الناس القدرة على المشاركة، ونحن جعل العالم أكثر شفافية"

10- "الشركات التي تعمل هي تلك التي يهتم فعلا الناس بامرها ولديها رؤيا للعالم كي تقوم باشياء جيدة تحبها أنت"

11- "السؤال الصح دائما هو مش أحنا عايزين نعرف أيه عن الناس بل أيه هو اللي الناس عايزة تقوله عن نفسها"

12- "أفضل الشركات التي وجدت مؤسسيها لم يكن لديهم الرغبة مطلقا في انشاء شركة ولكن كانت رغبتهم الاولى هو تقديم شيء ذو قيمة فاذا أردت ان تؤسس شركة أول شيء عليك القيام به هو تطوير

أفكارك وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثيرا من الأفراد الجيدين للعمل معك"

13- "عندما يتحدث الناس عن نمو الشركات هذا ليس معناه نمو الأرباح مطلقا ولكن نمو عدد الأفراد المستخدمين لخدماتك ولكن النظرة التقليدية للأدارة هي أن نمو الشركات يعني نمو الأرباح"

14-" هناك كم هائل من الأحتياجات وكم هائل من الفرص المتاحة في أعطاء العالم القدرة على التواصل أن تعطي كل شخص القدرة على التعبير عن نفسه وأن تساعد في تغيير المجتمع للمستقبل"

15- "لقد حصلت على اول كمبيوتر خاص بي وانا في الصف السادس كان أول تفكير لدي عندما حصلت على هذا الحاسوب هو كيف يعمل وكيف تعمل البرامج التي به وكيف أقوم بكتابة برنامج خاص بي يعمل في أعمق نقطة في هذا النظام"

16- "أن تسمح لمطورين البرامج الذين لا يعملود لدى فيس بوك ان يقومو بتطوير البرامج الخاصة بهم وكانهم بالفعل يعملون لدى فيسبوك هذه شيء جيد وذلك لانك تمنح كل مطور تكون لديه الفرصة

أن يكون له الشركة الخاصة به ان كانت لديه القوة و الأسبقية في التطوير الذي يقوم به هناك شركات كثيرة تقوم بتطوير البرماج الخاصة بها فقط من "Facebook Platform application."

17- "نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم ببناء شيء تكون فخورة هي به"

18- "التزامنا مع عملائنا هو أن خدمة الفيسبوك خدمة مجانية وستظل مجانية دائما ام عن الأموال الخاصة بنا فنحن نقوم بجمعها عن طريق الاعلانات واشياء من هذا القبيل"

19- "الاتصال هو حق من حقوق الإنسان"

20- "معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز عليها"

2" -1أريد فقط للتأكد عندما يكون لدي أطفال، وأنا يمكن أن قضاء بعض الوقت معهم. هذا هوما يهمني"

22- "أرتدي نفس الزي أو على الأقل نسخة مختلفة منه كل يوم تقريبا"

23- "إنك تحصل على السمعة بالثبات في الاداء الجيد لسنوات"

24- "ان تقوم بتاسيس شركة أمر صعب سيكون عليك أن تاخذ بعض القرارت الصعبة وأن يكون عليك ان تطرد بعد الناس من العمل فاذا لم تكن مؤمنا جدا بالرؤية الخاصة بك سوف تستسلم بسرعة كأغلبية مؤسسي الشركات ولكن أفضل مؤسسي للشركات لا يستسلمون"

25- "أنا لا أقرا أغلب التغطيات والتعليقات الخاصة بالفيسبوك من النقاد ولكن أخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمين الفيسبوك"

26- "كل يوم أقوم بسؤال نفسي هل أنا أقوم بأهم شيء في حياتي قد أقوم به"

27- "عليك بالبحث عن الأشياء التي لديك لها شغف كبير جدا"

28- "ببساطة: نحن لا نبني الخدمات لكسب المال، نحن نكسب المال لبناء خدمات أفضل"

29- "الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين المستمر والمتكرر فالهاكرز دائما مؤمنين أن الأشياء يمكن تحسينها للأفضل دائما و أنه لا يوجد شيء كامل"

30- "من وجهة نظري كشركة أنه من أفضل الأشياء التي يجب عليك أن تضمن أنها لديك أن تكون لديك رؤية واضحة عن ما تريد القيام بيه وأن تقوم بتعيين أفضل الناس التي ستساعدك في تحقيق ما تريده"

3" -1الاعتقاد السائد لدى الناس أن التطوير هو أن تكون لديك فكرة ولكن كل ما في الأمر هو أن تتحرك سريعا وتقوم بالعديد من الأشياء"

3" -2أنت تتحسن أكثر عندما تجرب أشياء أكثر"

33- "جميع أصدقائي الذين لديهم إخوة صغار أول نصيحة أنصحهم بها هو ضرورة تعلم البرمجة.

34- "أن يكون عندك Mission تريد الوصول لها بجانب بناء الشركة، الأمران يتمان معًا"

الدروس المستفادة من مسيرته:

الدرس الأول

لو لاحظت علامات النبوغ عند طفلك في مجال ما مثل ما حدث مع مارك عندما أُهدي إليه كمبيوتر سُرعان ما تعلم تقنيات البرمجة واعتمد على نفسه ثم اخترع برنامج نال إعجاب شركة جوجل و ساومت مارك عليه، لا تعد مثل هذه الموقف يفوتك وتعلم منه درسًا حتي تسطيع بعد ذلك توجيه أبنائك فيما بعد في المواقف المهمة.

الدرس الثاني

جامعة هارفرد أخطأت التصرف مع مارك حينما وبخته وعاقبته بقطع خدمة الإنترنت في الجامعة عندما أخترق نظام الحماية وكان غرضه من هذا الاختراق الذي قام به هدف نبيل وهو توفير خدمات لم تكن موجودة في الجامعة وقتها، ولم ينتبه له أحد أوأهتم بذكائه من الجامعة.

الدرس الثالث

تُلخص مقولة مارك الأولي معني تصرفاته عندما عرضت عليه شركة جوجل وظيفة مهمة، لم ينبهر ولكنه أعاد التفكير فيما يريد وأعاد حسباته وكانت الأولوية في إكمال دراسته والتحق بجامعة هارفرد، في حين أنه لو كان ذهب وقَبِل عرض الشركة لأصبح الفيسبوك لا وجود له، وفي النهاية تفرغ لمشروعه الذي جعله يحتل الترتيب السادس بين أغنياء العالم.

❋ ❋ ❋



بطاقة تعارف:

الاسم: لورنس جوزيف إليسون

العمر: 72 سنة (2016)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: نيويورك

تاريخ الولادة: 17 أغسطس 1944

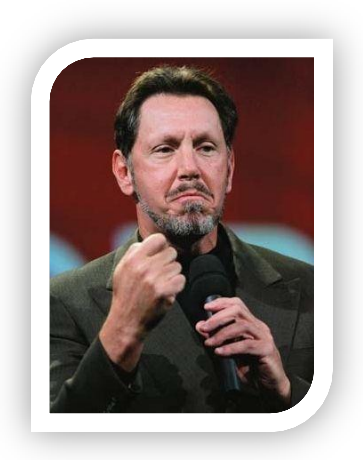
كلية: لم يكمل تعليمه في جامعة إلينوي وجامعة شيكاغو

ثروته: 46.6 مليار دولار

مصدر الثروة: شركة أوراكل

* * *

قصة نجاحه



ولد إليسون في نيويورك لأم يهودية ليست متزوجة، والده كان إيطاليا أمريكيا توفي بعدما أصيب بالتهاب رئوي وإليسون في التاسعة من عمره، تخلت أمه عنه لعمته وعمه كي يتبنياه ولم يقابل والدته بالدم مرة أخرى إلا بعدما أصبح في سن 48 عاما.

دائمًا ما كان يذكر إليسون أمه بالتبني بأنها كانت أمًّا محبة وحنونة عليه على عكس والده بالتبني الذي كان يتصف بسمات سيئة، صارم ومتقشف ومثبط للهمة.

كان لويس إليسون موظفًا حكوميًا قام بتكوين ثروة صغيرة ولكنه فقدها فيما يعرف بالكساد الكبير، وكبر في شيكاغو ودرس بجامعة إلينوي في Urban Champaign ولكنه تركها؛ لأن والدته بالتبني

قد توفيت آنذاك، ثم بعد قضاء الصيف في Northern California قام بالحضور في جامعة شيكاغو لفصل دراسي واحد، حيث كان أول احتكاك له بتصميم الكمبيوتر في عام 1966 وهو في عمر ال22

ولكنه لم يكمل الدراسة في أي من الجامعتين وانتقل إلى كاليفورنيا في عام 1966 خلال فترة عمله خلال عام 1970 بعد القيام بمهمة صغيرة بدأها في Amdahl Corporation.

بدأ إليسون العمل في Ampex Corporation خلال هذه الفترة المهمة مع Edgar F.Codd في تصميم Relational Database.

·أول شركة أسسها إليسون كان اسمها Software Development Laboratories في عام 1977 م وكانت استثماراتها 2000 $ وكان قيمة مساهمة إليسون 1200 $، ربح هو وزميله بالعمل سنتين للقيام بقاعدة بيانات لل CIA وقاموا بتسمية المشروع Oracle وقاموا بتغيير اسم الشركة عام 1979 ليصبح

وفي عام 1982 م غيروا الاسم Relational Software inc

مرة أخرى ليصبح Oracle System Corporation

أصبحت شركة Oracle بائعة قوية لقواعد البيانات للأنظمة المنخفضة والمتوسطة منافسة بذلك كل من

Sybase and Microsoft SQL Server

أول أصدار ل Oracle كان في 1979 وكان يسمى Oracle 2 مع العلم أنه لم يكن هناك ما يسمى Oracle 1 وفي عام 1982 وبعد إنتاج المنتج الرئيسي لها وهو Oracle Database سمع إليسون عن نظام شركة IBM وهو System R وقد أراد من شركة Oracle تحقيق توافق مع شركة IBM ولكن شركة IBM جعلت من هذا الأمر مستحيلا برفضها مشاركة System R في عام 1990 قامت شركة أوراكل بتسريح 10٪ من القوى العاملة التي بها أي ما يقارب 400 فرد وذلك لأنها كانت تخسر كثيرا من المال في ذلك الوقت.

ما حدث كان كما وصفه إليسون خطأ إداريًا كارثيًا وكان المتسبب فيه قسم التسويق في الشركة، هذا الخطأ كاد أن يتسبب في إفلاس شركة خامس ملياردير على مستوى العالم.

خلال الفترة ما بين 1990: 1993 كانت شركة Sybase أسرع شركة في مجال قواعد البيانات من ناحية النمو ولكن لاحقا ما سقطت ضحية لهوس الاندماج، ففي عام 1996 م سقطت Sybase في اندماج مع شركة Power soft مما جعلها تخسر الميزة التي كانت لديها في التركيز على نواة مجالها وهو Database و في عام 1993م باعت شركة Sybase حقوقها لشركة مايكروسوفت حيث استخدمتها لاحقا شركة مايكروسوفت تحت اسم SQL Server في الفترة من 1994 م إلى 2010 م.

قامت شركة Informix بأخذ شركة Sybase وأصبحت أقوى منافس لشركة Oracle وبدات الحرب الشرسة بين كل من

Informix CEO Phil White and Ellison

والتي كانت العناوين الرئيسية لأخبار وادي السيلكون في الجرائد حتى أبريل 1997 م حيث أعلنت Informix عن قصور في الإيرادات وأنها ستقوم بإعادة صياغة لمكتسباتها ومع وقوع شركتي Informix و Sybase استمتعت شركة أوراكل بوقتها للهيمنة على السوق حتى زاحمتها مايكروسوفت SQL Server

في 21 يناير 2010 وافق الاتحاد الاوربي لشركة أوراكل على اكتساب Sun Microsystems

ذكرت جريدة Wall Street أن إليسون كان أفضل Executive يتقاضى أجرا في العشر سنوات السابقة.

راتب إليسون في Oracle

سنة 2005 م

الراتب: 975000 $

البونس: 6500000 $

فوائد أخرى: 955100 $

سنة 2007 م

الراتب: 1000000 $

البونس: 8369000 $

فوائد أخرى: 50087100 $

سنة 2008 م

الراتب: 1000000 $

البونس: 10779000 $

فوائد أخرى: 71372700 $

في نهاية مايو 2009 كان قد كون ثروة تقدر ب 56.8 مليار دولار

عن حياته الشخصية

- امتلك يختا من أكبر اليخوت على مستوى العالم حتى باعه، كما كان لديه طيار خاص وامتلك طائرتين عسكريتين.
- عانى إليسون العديد من الأصابات نتيجة حبه للمخاطرة في الرياضات التي يقوم بها مثل Mountain Biking و Body Surfing.

وفي أحد أيام ممارسته لهوايته تعرض لإصابة في مرفقه وعندما ذهب لمركز طبي ووجد طاقم الأطباء هناك جيدًا فقام بالتبرع ب 5 ملايين دولار لهذا المركز، فقام المركز بتغيير اسمه لاسم إليسون.

- استنكر إليسون مجلس إدارة Hewlett لطرد Mark Hurd قائلا "مجلس إدارة The HP قام بأسوأ قرار منذ قرر أغبياء Apple طرد Steve Jobs حيث أن Ellison و Hurd كانوا أصدقاء مقربين.
- لاحقا في 6 ستمبر Oracle عينت Hurd وجعلت منه Co-President واستعاد إليسون منصبه كـ CEO
- في زفافه الرابع من مؤلفة قصص رومانسية كان Steve Jobs هو مصور حفل الزفاف.
- توقف عن العمل كـ CEO لشركة أوراكل في عام 2014 تاركا مكانه والشركة لاثنين ثقة من زملائه و حاول شراء فريقي كرة سلة ولكنه فشل والآن هو لا يمتلك أي فريق ولكن لازال لديه إستاد أوراكل.
- وقد قام إليسون بالتبرع بما يصل لأكثر من 1 ٪ من ثروته للأعمال الخيرية (ال1٪ قد تبدو صغيرة لكن بالنسبة لثروته هي ملايين)

أهم مقولات لاري إليسون:

1- "عندما تحاول ابتكار شيء يجب أن تكون مستعدا أن يخبرك الجميع أنك مجنون".

2- "لقد كان لدي جميع العيوب اللازمة للنجاح".

3- "بيل جيتس هو البابا الخاص بصناعة الكمبيوتر هو من يقرر من سيقوم بالبناء".

4- "الهدف الرئيسي من الشركات هو أن تقوم بعمل المال والهدف الرئيسي للحكومة هو الأخذ من تلك المبالغ الكبيرة وإعطائها للآخرين".

5- "بيل جيتس يريد أن يعتقد الناس أنه أديسون في حين أنه روك فيلر، هذا ليس صحيحا فالثراء ليس كالذكاء كي تكون ثريا ليس من الضروري أن تكون شديد الذكاء".

6- "أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شيء في غاية الأهمية".

7- "ما أوراكل إلا مجموعة من الناس، جميع منتجاتها كانت مجرد أفكار في رءوس هؤلاء الناس، أفكار قام هؤلاء الأفراد بكتابتها إلى جهاز كمبيوتر ثم اختبارها فتحولت إلى أن تكون أفضل فكرة لقواعد بيانات أو للغات البرمجة".

8- "ما شركة أوراكل إلا مجموعة الأفراد التي تعمل بها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا أن نجد الموارد القوية وأن يقوموا بتنميتها".

9- "كونك الأول هو أكثر أهمية بالنسبة لي من كسب المال، لدي الكثير من المال، إنه مجرد وسيلة لحفظ النتيجة، أعني، أنا بالتأكيد لا أحتاج لمزيد من المال".

10- "الحياة رحلة الغرض منها اكتشاف الحدود".

11- "إن أردت أن تقلد ستيف جوبز في نجاحه وكأنك تقول أريد ان أرسم مثل بيكاسو هل يجب علي أن أستخدم الأحمر أكثر؟؟!!"

12- "إذا قمت بكل الأشياء كما يفعلها الكل في مشروعاتك بالتأكيد سوف تخسر حتى تحتل الريادة يجب عليك أن تكون مختلفًا".

13- "أنا مدمن على الفوز. وكلما فزت أصبحت أرغب في الفوز أكثر"

14-"عندما بدأت أوراكل كان كل ما أريد أن أفعله هو خلق بيئة أستمتع بالعمل فيها وكان هذا هدفي الرئيسي. بالتأكيد كنت أرغب في كسب بعض المال لكن لم أتوقع أبدا أن أصبح غنيا بالشكل الذي أنا عليه اليوم. ولكن أردت حقا العمل مع الناس واستمتعت بالعمل مع الذين أنا معجب بهم واحبهم".

15-"عندما تعيش حياتك بطريقة مختلفة هذا يجعل الناس من حولك غير مرتاحين يجب عليك ان تعتاد على ذلك. لانهم لا يعرفون ما تنوي القيام به".

16- "الطريقة الوحيدة للمضي قدما هي ان تجد الخلل في الحكمة التقليدية وتعدلها"

17- "أنا أؤمن بان الناس يجب ان تتبع أحلامها كما فعلت أنا"

18- "أحد اهم الجوانب القوية في شخصيتي التي ساعدتني على النجاح هو السؤال في الحكم الثابتة والشك في كلام الخبراء واستجواب

السلطة في حين ان هذه الجوانب قد تكون مزعجة في علاقاتك مع والدك او مدرسك"

19- "هدفنا بكل بساطة هو ان نكون Desktop الخاص e-businesses"

20- "يجب عليك ان تؤمن بما تقوم به حتى تحصل على الذي تريد الوصول إليه"

الدروس المستفادة من مسيرته:

1- لو كانت بدايتك أسوأ البدايات (أم تخلت عن ابنها لأبوين بالتبني والأب بالتبني كانت معاملته قاسية ومتقشفة غير أن ظروفك لم تسمح بإكمال تعليمك) فهذا لا يعطيك الحق لأن تتخذ ظروفك حجة لفشلك، فها هو رجل أعمال كانت بدايته صعبة ولم يكمل تعليمه وحقق نجاحا لا يبلغه الكثيرون، لا تدع الأعذار تمنعك من تحقيق النجاح الذي تطمح إليه.

2- مستوى التقدم والتطور الذي قد تصل إليه لا صلة له بالجامعة التي تخرجت منها فكونك لست خريجا من هارفرد أو كامبريدج أو تعليم بمستوى عال فهذا لا يعني أن تعطي نفسك العذر بالفشل، أغلب رجال الأعمال علموا نفسهم بنفسهم، المعرفة التي ستطورك موجودة في الكتب وليست مقتصرة على الجامعات كل ما في الأمر أن تختار الكتب المناسبة التي تمنحك المعرفة اللازمة كي تصل لما تريد، مع العلم أن النجاح لا يقتصر على الذكاء فقط وإنما على الشخصية أيضًا.

3- أخطأت شركة سايبس عندمت دخلت في اندماج مع شركة بور سوفت وكانت نتيجة الاندماج أن الشركة خسرت الميزة اللي كانت عندها، من المفترض أن تكون المحصلة النهائية للاندماج قوة إضافية للشركة وليس فقدانا للميزة الخاصة بها.

لا تتسرع بقبول أي اندماج متاح للشركات بل تدرس نتائج الاندماج ومحصلته على شكل الشركة وقوتها بتفكير عملي لنواتج ما بعد الاندماج.

❋ ❋ ❋





بطاقة تعارف:

الاسم: مايكل بلومبيرج

العمر: 74 سنة حتى 2016

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: بوسطن

تاريخ الولادة: 14 فبراير 1942

كلية:

art science johns hopkins university

ثروته: 40 مليار دولار

مصدر ثروته: bloomberg lp

❋ ❋ ❋

قصة نجاحه



مايكل مؤسس الجمعيات الخيرية

بلومبرج LP& Blouberg

والعمدة ال108 لمدينة نيويورك، يعتبر مايكل رجل أعمال تجارية وأعمال خيرية عمل لمدة 3 ولايات كعمدة لمدينة نيويورك.

إن مايكل المولود في بوسطن بتاريخ 14فبراير 1942 والذي نشأ في أسرة من طبقة متوسطة في مدينة ميدفورد بولاية ماسا شوستس قد التحق بجامعة Johns Hopkins حيث كان يدفع رسوم الدراسة من خلال الاقتراض والعمل في موقف انتظار السيارات وبعد الكلية قد التحق بكلية إدارة الأعمال بجامعة هارفرد وفي عام 1966 تم تعيينه كمبتدئ من قبل إحدى مجموعات شركات وول ستريت وهي شركة سالمون برازرز.

وسرعان ما تدرج مايكل وظيفيًا في مختلف المناصب في شركة سالمون حيث قام بالإشراف على تداول الأسهم بالإضافة إلى الإشراف على المبيعات قبل إدراجها في نظم المعلومات لدى الشركة وعندما تم الاستحواذ على شركة سالمون في عام 1981 فإنه قد تم السماح له بالرحيل من الشركة ومن خلال إحدى رؤى الشركة القائمة على تكنولوجيا المعلومات التي تجمع ما بين الشفافية والكفاءة في شراء وبيع الأوراق المالية أطلق شركة صغيرة في مكتب مكون من غرفة واحدة وفي الوقت الحالي تعتبر شركة بلومبرج LP شركة عالمية لديها أكثر من 15500موظف ولديها مكاتب في 73 دولة على مستوى العالم. وخلال أول ثلاث سنوات له في جامعة جونز هوبكنز كانت درجاته Cs في الهندسة ولكن خلال السنة الأخيرة له في الجامعة فإنه قد قام بمضاعفة المقرر المعتاد وقد حصل على درجات الامتياز وفي جامعة هارفارد تعلم أسس المحاسبة والتسويق والإنتاج والإدارة والرقابة والتمويل والعلوم السلوكية.

وعندما تخرج من كلية ادارة الأعمال فإن مايكل قد حصل على وظيفة في شركة سالمون برازرز حيث قضى فيها أول صيف له في إحصاء

الأوراق المالية يدويًا في الوقت الذي لم تكن الحاسبات الآلية مستخدمة بشكل شائع في المحاسبة والتمويل وكان مرتبه المبدئي 9000 دولار سنويًا.

وقد كان مايكل شريكًا في عام 1972 وشريكًا متضامنًا في عام 1976 وكان رئيس تداول ومبيعات الأسهم وفي عام 1979 تدرج في المناصب الوظيفية في الشركة لتشغيل نظم المعلومات وهو القسم الذي كان مسئولًا عن تطبيق وتنفيذ تكنولوجيا الحاسب الآلي وفي حين ان مايكل قد فكر وللمرة الأولى بأن هذه كانت خطوة للخلف في حياته المهنية في شركة سالمون إلا أن خبرته كأول شخص يطبق التكنولوجيا يمكن أن تعود بالنفع عليه لاحقًا.

1981- بداية مايكل:

عندما بدأ مايكل عمله في شركة وول ستريت كانت امكانية الحصول على معلومات عن السوق محدودة جدًا وأن هذا قد ساعد في

خلق أسواق غير فعالة ومناخ منعدم من النزاهة بين المستثمرين ولذلك فإن رؤية الفرصة والحاجة للجمع ما بين الكفاءة وشفافية السوق قد جعلت مايكل يستخدم فرصة انقطاعه عن العمل في شركة سالمون برازرز لتأسيس شركة بلمبر LP حيث قام مايكل وشركاؤه ببناء قاعة حاسب إلى ساعدت المستثمرين في الحصول على اسعار سندات الخزانة بشكل فعلي عن طريق تزويد البائعين والمشترين بإمكانية للاطلاع على معلومات الأسعار المتطابقة وهكذا جعلت قاعة بلومبرج للحاسب الآلي المنافسة في سوق السندات عادلة.

1982- المبيعات الأولى:

عندما قدمت شركة ميريل لينش أول طلبية لها لشركة بلومبرج فإن مايكل وشركاءه لم يكونوا قد أنتجوا منتجًا كاملًا ومع إتاحة 6 أشهر للوفاء بالطلبية فإنهم قد عملوا بشكل مستمر على تلبية تلك الطلبية في الوقت المحدد لها وفي يوم التسليم كان يتعين على مايكل وزملائه تسليم

المنتج على الرغم من استمرار وجود بعض العيوب في البرامج، كما أن فريق العمل الذي رفض أن يتجاوز المهلة المحددة للوفاء بالطلبية قد عمل في وردية ليلية من أجل تصحيح تلك الأخطاء والعيوب.

وفي الصباح التالي قام مايكل ودانكان ماكميلان بشحن الطلبية المتجهة نحو مكاتب شركة ميريل لنش وعندما وصلوا إلى الاجتماع المنعقد فإنهم قاموا بتفعيل زر التشغيل وعرفوا بأن الإصلاحات التي قاموا بها قد نجحت وقام فريق العمل بتسليم المنتج المتكامل في الوقت المحدد، إن مايكل وفريق العمل قد قاموا ببناء وتثبيت 22 قاعة في شركة ميريل لنش وهو ما يمثل أول عملية تسليم منتج لهم.

1990- نمو وتطور الشركة:

في الفترة بين عامي 1987 وبين أوائل التسعينات قامت شركة بلومبرج PL بفتح مكاتب لها في لندن وطوكيو وبرنستون ونيو جيرسي وسيدني وفرانكفورت وقامت بإطلاق مؤسسة بلومبرج نيوز من أجل

تقديم الأخبار الحقيقية عن الشركة وقامت أيضًا بإطلاق اذاعة بلومبرج راديو وبلومبرج تليفيجن وضمان إرسال الرسائل الالكترونية قبل سنوات من ابتكار تقنية البريد الالكتروني وبعد نجاحها المبدئي فإن تلك الشركة قد تطورت بشكل كبير حتى استطاعت تقديم المعلومات الفعلية إلى مجموعة كبيرة من الأسواق والمنتجات وفي الوقت الحالي يعتبر لدى شركة بلومبرج LP أكثر من 16000 موظف في 192 موقع تقوم بتقديم معلومات عن الشركات بالإضافة إلى المعلومات المالية والأخبار والرؤى التجارية والمالية على مستوى العالم.

وخلال فترة ولايته كعمدة لمدينة نيويورك من عام 2002 حتى 2013 قام مايكل بتطبيق طريقته القائمة على الإبداع والابتكار في إدارة المدينة؛ حيث قام بتغيير نظام المدارس العامة المعطل عن طريق زيادة المستويات ومساءلة المدارس عن مستوى النجاح التعليمي ثم بعد ذلك عمل على تشجيع النمو الاقتصادي وتحقيق مستويات غير مسبوقة من خلق الوظائف الجديدة وذلك عن طريق إعادة إحياء المناطق الصناعية

القديمة والحث على إقامة المشروعات ودعم الشركات الصغيرة ودعم وتعزيز الصناعات الرئيسية بما في ذلك وسائل الإعلام الجديدة والسينما والتليفزيون والعلوم الحيوية والتكنولوجيا والسياحة ومن ثم فإن السياسات الاقتصادية المتبعة من قبل عمدة مدينة نيويورك مايكل قد ساعدت المدينة في تحقيق المستويات غير المسبوقة من زيادة معدلات خلق فرص عمل في القطاع الخاص في الأحياء التي كانت مصابة بالكساد مسبقًا حتى في أوج وذروة الكساد الوطني العميق.

وبالتالي فإن توجهه واهتمامه بالصحة العامة قد أدى إلى وضع استراتيجيات جديدة وطموحة أصبحت نماذج قومية بما في ذلك حظر ومنع التدخين في كافة أماكن العمل الداخلية والمتنزهات والشواطئ وقد ازدادت معدلات توقع الحياة بمعدل 36 شهرا خلال فترة ولاية مايكل كعمدة نيويورك التي استمرت لمدة 12 عاما، ثم بعد ذلك قام بإطلاق جهود مضنية لمكافحة الفقر بما في ذلك مبادرة الشباب ومركز الفرص الاقتصادية التي تم تكرار برامجها الرائدة على مستوى الدولة.

وكنتيجة لذلك فإن مستوى الرفاهية في مدينة نيويورك قد انخفض بنسبة 25٪ وأن مدينة نيويورك كانت هي المدينة الكبرى الوحيدة في الدولة التي لم تواجه زيادة في معدلات الفقر ما بين التعداد السكاني الذي تم إجراؤه عام 2000 وبين عام 2012 وقد قام أيضًا بابتكار خطط إبداعية لمحاربة التغير المناخي ودعم وتعزيز التنمية المستدامة؛ مما ساعد في خفض الآثار الكربونية على المدينة بمعدل 19٪ وأن اعتقاده بأن عمد الولايات المتحدة الأمريكية وقادة الشركات يمكنهم المساعدة في إحداث تغيير في واشنطن قد دفعه إلى إطلاق تحالفات قومية ثنائية الأحزاب لمحاربة انتشار الأسلحة غير القانونية بالإضافة إلى إصلاح قوانين الهجرة والاستثمار في البنية التحتية.

ومن ثم كان من الرواد الأقوياء في المجتمع الثقافي في المدينة حيث قام بزيادة الدعم المقدم للفنانين والمنظمات والمساعدة في تفويض اكثر من 100 لجنة دائمة للفنون العامة في كافة الأقسام الإدارية والأحياء الخمسة في المدينة.

وعندما ترك مجلس المدينة عاد مايكل إلى الشركة التي قام بتأسيسها في حين قام بتكريس مزيد من الوقت للأعمال الخيرية والتي كانت تحتل قمة أولويات حياته المهنية وفي الوقت الحالي فإن مؤسسات بلومبرج الخيرية تستخدم الطريقة المميزة القائمة على البيانات لإجراء التغيير العالمي النابع من خبراته كرجل أعمال وكعمدة لنيويورك وبالإضافة إلى مجالات التركيز الخمسة للأعمال الخيرية ل مايكل - الصحة العامة – الفنون والثقافة – البيئة – التعليم – الإبداع والابتكار الحكومي، فإن مايكل قد استمر في دعم المشروعات التي تمثل أهمية بالنسبة له بما في ذلك الجامعة التي تخرج منها وهي جامعة جونز هوبكنز حيث أنه قد عمل فيها كرئيساً لمجلس الأمناء منذ عام **1996** حتى عام **2001** وأن كلية الصحة العامة بالجامعة وهي أكبر منشأة صحة عامة في الولايات المتحدة الأمريكية قد اطلق عليها اسم كلية بلومبرج للصحة العامة وذلك تقديراً لالتزامه ودعمه فقد تبرع بلومبرج بأكثر من **3.3** مليار دولار للعديد من القضايا والمنظمات وكرئيساً لمجموعة قيادة المناخ

C40 من عام 2010-2013 فإنه قد جذب الانتباه العالمي نحو الدور الرائد الذي تلعبه المدن في مكافحة التغير المناخي ففي عام 2014 قام الأمين العام للأمم المتحدة بان كي مون بتعيين بلومبرج لقد يكون هو المبعوث الخاص للأمم المتحدة لدى مؤتمر المدن والتغير المناخي حيث يركز هناك على مساعدة المدن والدول في وضع وتحقيق أهداف التغير المناخي الطموحة.

ويعد مايكل أبًا لابنتين وهما إيما وجورجينا.

أهم مقولاته

1- "إذا كنت تعتقد حقا أنك بامكانك أحداث فرقا وأن يمكنك أن تترك إرثا في المدارس ووظائف أفضل وشوارع أكثر أمانا، إذًا لماذا لا تنفق المال؟ والهدف هو تحسين المدارس وإسقاط الجريمة، وبناء المساكن بأسعار معقولة، وتنظيف الشوارع"

2- "الحقيقة القاسية هو أنه يجب علينا أن نحقق التوازن في الميزانية"

3- "قد لا نتفق دائما مع كل فرد من جيراننا، هكذا هي الحياة، ولكننا ندرك أيضا أن جزءا من كونك نيويوركر يعيش مع جيرانه هو الاحترام المتبادل والتسامح"

4- "الناس الذين يشعرون بالقلق إزاء الخصوصية لديهم الحق بذلك، لكننا نعيش في عالم معقد حيث نذهب لمستوى من الأمن أكبر مما فعلنا في الأيام السابقة، اذا صح التعبير قوانيننا وتفسيرنا للدستور، يجب أن تتغير"

5- "كونك رجل أعمال لا يقتصر الأمر على بدء عمل تجاري فقط، ولكنها طريقة نظرك للعالم: رؤية فرصة حيث يرى آخرون العقبات، أخذ المخاطر عندما يأخذ الآخرون ملجأً"

6- "لا يهم من أنت، إذا كنت تثق في نفسك وفي أحلامك، نيويورك ستكون دائما المكان المناسب لك"

7- "إذا كنت تريد تحل مشاكل المجتمع، عليك البدء مع التعليم الحكومي"

8- "لا تخف من أن تاخذ حقوقك وتحلى بالثقة في قدراتك ولا تسمح للأوغاد أن يسقطوك أرضا"

9- "يجب عليك أن تكون أولا على استعداد للفشل، ويجب أن يكون لديك الشجاعة للمحاولة بغض النظر عما ستكون النتائج عليه"

10- "في مجال الأعمال التجارية، عندما تفشل في شيء، عندما لا ينجح شيء قل لنفسك، لقد تعلمت أن هذا ليس طريقا للذهاب لما أريد"

11- "في اليوم التالي مباشرة عندما طردت من العمل في اليوم التالي حرفيا بدأت شركة جديدة"

12- "إذا كنت تريد أن تفعل شيئا لأطفالك وإظهار كم تحبهم، أحد أفضل الأشياء حتى الآن هي دعم المنظمات التي من شأنها خلق عالم أفضل لهم ولأبنائهم"

13- "لطالما احترمت أولئك الذين حاولوا تغيير العالم نحو الأفضل، بدلا من الشكوى فقط حول ما يزعجهم"

14- "لطالما كان إنجاز المهام الأساس لنجاح الشركة الخاصة بي"

15- "صلب ليست كلمة أود أن أستخدام لأصف نفسي بها عنيد هي الأكثر ملاءمة"

16- "لا أحد يريد وظيفة لا يمتلك بها سلطة تمكنه من المسئولية، بل على العكس تماما. كلما أعطيت السطلة والمسئولية للناس الذين يعملون لديك كلما كان بإمكانك جذب وتعيين ناس أفضل وسيعملون بجد أكثر لك وسيزداد ولاؤهم لك أكثر"

17- "هدفنا هنا في نيويورك هو ضمان أن كل طفل من خريجي المدارس الثانوية على استعداد لبدء مهنة أو البدء في الكلية ونرغب في زيادة عدد الطلاب الذين يتخرجون من الكلية"

18- "الحياة قصيرة جدا لقضاء بعض الوقت في تجنب الفشل"

19- "عندما جئت إلى السلطة، وقال الناس، "الملياردير قد أتى؟ كيف يعيش؟ ماذا يأكل؟ وكيف ينام؟ اليوم، يروني في مترو الأنفاق، بعضهم يقولون مرحبا، والبعض ابتسامة فقط و البعض الآخر من الناس ينامون فقط أنها ليست قضية"

20- "بعد العمل الشاق، أكبر المحددات للنجاح هي أن تكون في المكان المناسب في الوقت المناسب"

2" -1من وجهة نظري لماذا لا تحاول أن تقوم بتغيير الأشياء التي تزعجك بدلا من أن تشتكي أن توفر العمل الذي نحن في حاجة له، ولكن إذا كان كل ما تريده هو أن تخرج وتشتكي سوف نضمن لك أن تقوم بذلك"

22- "ريادة الأعمال متعلقة بروح المبادرة و وجود فكرة لفعل شيء كبير ولكن ليس لديك خطة كاملة تماما حول كيفية القيام بذلك ولكن لديك الدافع وقوة الإرادة وسعيك على إنجاحه"

الدروس المستفادة:

1- ليست ال MBA هي التي تمكنك من بناء شركة قوية ولا حتى DBA ولا PHD، ثلة قليلة في العالم تحمل هذه الشهادات ولو اطلعت على أقوى 10مليارديرات في العالم ستكتشف أن اثنين فقط هم من حملة هذه الشهادات هما الملياردير الثامن والتاسع أما البقية فلم يحصلوا عليها أبدا.

2- لا تكوّن رأيك في الناس بناء على الشهادات أو المناصب، دائمًا عود نفسك على سماع الفكرة المجردة لأنك لو كنت بهذه السطحية وقابلت أمانسيو أورتيجا الملياردير الثاني وهو يعمل في أول محل له وعنده أفكار تطوير لمشروعه لكنه لا يحمل شهادة جامعية ويعمل خياطا في محل صغير وأخبرك برأيه وأفكاره التي ستجعل منه مليارديرا وتبني شركة عملاقة لم يبنها كثير من حملة ال MBA و DBA و ال PHD لم تكن لتستمع إليه أو تهتم لرأيه في الأغلب لأنه يفتقرللشهادات والمنصب القوي؛ لذلك عود نفسك على سماع الفكرة المجردة بغض النظر عن صاحبها حتى لا تقابل أمانسيو أورتيجا الجديد ويخبرك عن أفكار لتطوير مشروع كفء لا تأبه له وترمي نجاحك بيدك، هل المقصد هنا أن التعليم بلا فائدة؟ بالطبع لا، فالملياردير التاسع كون ثروته من مفاهيم استخلصها وكونها من التعليم لكن بمفاهيم مبتكرة من دماغه مما يعني أن الأساس يعتمد على نظافة العقل أولا ثم التعليم نفسه.

3- من أهم الدروس والأمور التي اجتمع عليها أغلب أقوى 10 مليارديرات 8/ 10 منهم أنهم بدأوا تقريبا من الصفر وبعضهم بدأوا من تحت الصفر واعتمادا على مجهوداتهم وذكائهم وصبرهم ومثابرتهم وصلوا لتطور قوي على المستوى العقلي والنفسي و في قصتنا هذه فقد بدأ بالعمل في مواقف السيارات و اقتراض المال حتى يسدد مصاريف الدراسة ولم يستسلم لظروفه وهاهو عمدة نيويورك 3 فترات متتالية والملياردير رقم 8 على مستوى العالم.

4- من أجمل وأهم المقولات التي قالها

"لا يقتصر كونك رجل أعمال على بدء عمل تجاري، إنما هي طريقتك للنظر إلى العالم: رؤية فرصة حيث يرى آخرون العقبات، أخذ المخاطر عندما تأخذ الآخرين ملجأً".

5 - من أهم الدروس من مقولاته إن روح الملياردير إيجابية ومبادرة لحل المشاكل التي تواجهه، لا أن تشتكي وتكون عنيدا ولكن أن تتحلى بروح المغامرة ولا تخش الفشل وهذا ما فعله كل رجال الأعمال باستثناء

الملياردير الثالث كان سيعرف هل سينجح أم لا ولكن الكل أخذ زمام المبادرة والعمل الجاد لتحقيق حلمه وجعله حقيقة وأتاهم النجاح فيما بعد لكن لم يجلسوا في بيوتهم وعرضت عليهم المشاريع واختاروا الناجح منها ورفضوا المتوقع فشله بل كانت روح رجال الأعمال هي التي تحركهم بالإضافة للمخاطرة المحسوبة.





بطاقة تعارف:

الاسم: شاليز كوش

السن: 81 سنة (حتى 2016)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: وتشيشتا كانساس

تاريخ الولادة: 1 نوفمبر 1935

كلية: الهندسة في معهد مساسوستش للتكنولوجيا

ثروته: 39.6 مليار دولار

مصدر الثورة: diversified

❊ ❊ ❊

قصة نجاحه



ولد وعاش في Wichita، Kansas وتعلم Charles في معهد مساسوستش للتكنولوجيا حصل على شهادة الهندسة العامة عام 1957 م وحصل على الماجستير في هندسة الميكانيكا 1958 م وماجستير آخر في الهندسة الكيميائية في 1960 م وبعد الكلية بدأ Charles في العمل في شركة Arthur D. Little، Inc وكان عمله فيها لفترة قصيرة، بعد ذلك رجع Charles الى Wichita وعمل بشركة والده عام 1961م التي كان اسمها في ذلك الوقت Rock Island Oil & Refining Company عمل هناك مع أخويه.

في عام 1967 أصبح رئيس شركة والده التي كانت في ذلك الوقت شركة متوسطة الحجم وقام بتغيير اسم الشركة في نفس السنة ليصبح " Koch Industries" تكريما لوالده.

وعمل منذ 1982 مديرا لشركات عدة منها:

Georgia-Pacific LLC ،paper and pulp products
resin and fiber company Invista
Entrust Financial Corp
Koch Industries Inc

وساهم وساعد في إنشاء العديد من المؤسسات مثل:

Cato Institute
the Institute for Humane Studies
Mercatus Center at George Mason University،
Bill of Rights Institute
Market-Based Management Institute

مع تطور شركة Kochحافظ Charles على منصبه ك CEO للشركة وعمل أخوه David H. Koch في منصب Executive Vice President وحصة كل منهما في الشركة هي 42٪ لكل فرد

منهم بإجمالي نصيب للأخوين = 84٪ من الشركة ككل وقد ورثا هذه الشركة من والدهما كما ذكرنا مسبقا ولكن في بادئ الأمر كانت نشاطات الشركة مقتصرة على تكرير البترول والكيماويات ولكن قام الأخوان معا بتزويد نشاطات الشركة حتى أنها شملت تصنيع وتسويق معدات تقنية المحافظة على البيئة، وصناعة المعادن، والألياف، والأسمدة، والبوليمارات بالإضافة إلى التجارة في السلع و تربية المواشي، وغير ذلك من إنتاج المنتجات ذات الماركات المعروفة مثل صناعة سجاد ستينماستر وأنسجة المنتج ليكرا وأكواب ديكسي الورقية.

في عام 2007 أوضح رجل الأعمال الاستراتيجية التي تبناها لكي يستطيع مضاعفة نجاح شركة والده والتوسع في أعمالها بنجاح في كتابه "علم النجاح "وهي سياسة MBM

Market Based Management

أما عن مصطلح MBM فهو مفهوم استخدمه في المؤسسة يتكون من شقين، لفهم هذين الشقين نحتاج لمعرفة مكونات كل شق فيهما، فيتكون الشق الأول من جانبين هما (العشرة مفاهيم، والخمسة أبعاد)

الجانب الأول وهو العشرة مفاهيم..

1- النزاهة: وهي أن تقوم بجميع الأعمال بنزاهة.

2- الالتزام: الالتزام بجميع القوانين واللوائح بنسبة 100 ٪ مما سيتطلب من الموظفين لديك أن يلتزمو بنفس القواعد 100 %.

3- خلق القيمة: المساهمة في تقدم القيمة المجتمعية وذلك بتطبيق أفكار وقيم وسياسات الدول المتقدمة وسيتم ذلك باتخاذ قرارت أفضل والتخلص من الأشياء التي لا قيمة لها وعن طريق التطوير والتحسين.

4- مبادئ ريادة الأعمال: تطبيق الحكم والمسئولية والمبادرة ومهارات التفكير الاقتصادية و مهارات التفكير النقدية، والشعور بالحاجة الملحة اللازمة لتوليد أكبر مساهمة، بالتوازي مع فلسفة المنظمة للمخاطر.

5- التركيز على العملاء: بمعرفة احتياجاتهم وإشباعها كما ورد على موقع المؤسسة(عليك اكتشاف السبل والتعاون والمشاركة مع كل الذين يمكنهم أن يساهموا أكثر في تقديم مجتمع فعال قوي).

6- المعرفة: اسع للحصول على أحدث المعارف واستخدامها ومشاركتها مع من حولك والقيام بذلك الأمر تحت ظل المنافسة وقم بتطوير المقاييس الخاصة بك التي تاخذك إلى اتخاذ إجراءات أكثر فاعلية.

7- التغيير: عليك أن تتوقع التغيير وتتبناه وان تتحدى الوضع القائم عن طريق التدمير الخلاق الذي تقوم به بالأستكشاف التجريبي المستمر.

8- التواضع: كن مثالا في التواضع والأمانة الفكرية. تسعى باستمرار للفهم والتعامل البناء مع الواقع لخلق القيمة وتحقيق التحسين المستمر لشخصك.

9- الاحترام: عامل الناس متحليا بالصدق والكرامة والاحترام ومراعاة المشاعر الخاصة بهم. قدر قيمة التنوع مثل التنوع في الخبرات و وجهات النظر والمعرفة والأفكار. دائما شجع ممارسة العمل الجماعي عندما يقتضي الأمر.

10- الوفاء: عليك أن توجد الوفاء والأخلاص في العمل الذي تقوم به وذلك عن طريق تطوير قدراتك على أنتاج نتائج تقدم أعلى القيم.

أما الشق الثاني لمعنى مفهوم MBM هو خمسة أبعاد هي:

1- الرؤية: تحديد أين وكيف يمكن للمنظمة أن تخلق أكبر قيمة على المدى الطويل.

2- الموهبة والفضيلة: ساعد في أن تضمن تعيين وإبقاء وتطوير من يتحلى بالقيم والمهارات والقدرات المناسبة لما تريده.

3- عملية المعرفة: خلق، واكتساب وتبادل وتطبيق المعرفة المناسبة وقياس وتتبع الربحية.

4- حق اتخاذ القرار: تأكد من أن تعين الشخص المناسب في كل دور لديك وان تعطيه السلطة التي تمكنه من أتخاذ القرارات اللازمة كي يحقق المطلوب منه كي تتمكن من محاسبتهم لاحقا على قراراتهم بشكل عادل.

5- المكافآت: كافئ الناس وفقا للقيمة التي يقدمها للمنظمة.

بتطبيق هذه الخمس ابعاد مع تفعيل العشرة مفاهيم بداخلهم تمكن تشارلز من قيادة شركته للنجاح الباهر.

بحلول عام 2000 كانت الشركة قد وظفت 17000 مورد

في عام 2006 انتجت شركة Koch عوائد تقدر ب 90 مليار دولار بمعدل نمو مضاعف 2000 مرة

أصبحت شركة Koch في 2014 تساوي 41.3 مليار دولار وفقا لمجلة فوربس

واعتبر Charles أن طبيعة شركته المختلفة تتوجب عليه النظر للأهداف طويلة الأجل بدلا من أخد القرارات قصيرة المدى المبنية على تقلبات السوق وتعد شركة Koch ثاني أكبر شركة من ناحية الإيرادات في الولايات المتحدة الامريكية وفقا لاستفتاء قامت به مجلة فوربس سنة 2010

وقد ألف كتابين

الكتاب الأول:

"The Science of Success" صدر سنة 2007

الكتاب الثاني:

"Good Profit" أصدره في آخر عام 2015

أهم مقولاته

1- "عندما يقوم كل فرد في المجتمع بأخذ شيء ما دون أن يقدم شيئًا عاجلا أو آجلا لن يبقى شيء ليأخذه أحد لأنه لا يوجد من ينتج"

2- "المواطنون الذين يعتمدون على الحكومة في القيام بكل شيء لهم ينتهي الأمر بهم بأن يكونوا تابعين للحكومة وأن يفعلوا كل ما تطلبه منهم الحكومة مهما كان ولا يقف الأمر عند هذا الحد ولكن يتعدى الأمر بتدمير روح المبادرة واحترام الذات لديهم"

3- "دور المنظمات هو أن تقدم المنتجات والخدمات التي تجعل الناس تعيش بشكل أفضل واستخدام أقل للموارد وأن يتصرفوا بشكل وفي ومليء بالنزاهة"

4- "درست المبادئ التي تندرج تحت السلام والرخاء وخلصت منها إلى أن الطريق الوحيد لتحقيق المجتمعية والرفاهية هي من خلال نظام اقتصادي حر"

5- "في مجال الأعمال الوظائف الحقيقية هي التي تجلب وتنتج منتجات وخدمات ذات قيمة للأفراد وتكون أكثر قيمة من بدائلهم الأخرى ولكن دعم الوظائف الغير فعالة فهو مكلف وفيه أهدار للموارد ويضعف اقتصادنا"

6- "أنا أؤمن أن المحسوبية ما هي إلا رفاهية للأغنياء والأقوياء ويجب أن يتم إلغاؤها"

7- "شركة Koch وظفت أكثر من 60000 أمريكي الذين يقومون بإنتاج آلاف المنتجات التي يحتاج إليها ويريدها الأمريكان"

8- "لا أريد أن أهدر حياتي في أن أحصل على الشهرة"

9- "يجب أن نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو سهل علينا قياسه"

10- "من أصعب وأكثر الأشياء ألمًا في جميع أنواع التغيير هو تغيير طريقة تفكيرنا"

11- عندما سئل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا "لقد أخفقت كثيرا"

12- "الفشل الحقيقي من وجهة نظري هو الفرصة المهدرة و الأشياء التي كان من المفترض القيام بها ولكنك لم تقم بها"

13- "آلية الأكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرقا غامضا بين ما هو الشيء عليه وما يمكن أن يكون عليه"

14- "الناس تستفيد من الربح أو الخسارة بناء على القيمة التي يقدمونها للمجتمع"

15- "أفعل وقم بما لديك بشغف واختر أكثر شيء يعود عليك بالنفع"

16- "بالعودة إلى السوق الحر بناء على قواعد الاستفادة والملكية الصحيحة المقياس الصحيح لنجاح أي مؤسسة هو مقدار الربحية على الأجل الطويل"

17- "نحن لا ندخل في شركة إلا بوضع آلية للخروج منها مسبقا"

18- "الإنسان الذي لديه مطرقة ولكن لا فهم لديه ستكون كل مشكلة تواجهه كالمسمار"

19- "من بين جميع الشركات الكبيرة أستمرت صناعات Koch في أن تزداد بسرعة في الحجم والربحية ودائما ما سؤالنا ما السر وراء ذلك يكمن الإجابة في MBM

Market Based Management

ونحن نصنف هذا المفهوم كالتالي: تطبيق المبادئ التي تجعل المؤسسة تنجح على المدى الطويل مع ضمان تقديم ما يكفل ازدهار المجتمع"

20- "رؤية الشركات تكمن في

يجب ان نقوم ب + لقد قمنا ب + تغيير"

2" -1لقد قمت بتطور وتقوية نوعين من الشغف بداخلي

الأول: الشغف لبناء شركة قوية

الثاني: القدرة على تحديد وفهم القواعد التي تقود إلى الرخاء وتطور المجتمع وذلك بعد دراسة كل من التاريخ الأقتصادي والفلسفة وعلم النفس وتخصصات اخرى خلصت منها إلى أن هذان البعدان مرتبطان ببعض بشدة"

22- "الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل"

23- "إرادتنا في أن نتحرك بسرعة وأن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي خدمات أفضل مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام"

الدروس المستفادة من مسيرته:

1- عندما وجد نفسه سيعمل في شركة والده والتي تعمل في تكرير البترول والكيماويات لم يدخل بالحظ بل درس حتى يفهم وحصل على ماجستير في هندسة الميكانيكا و ماجستير آخر في الهندسة الكيميائية، أغلب رجال الأعمال الذين حصلوا على ماجستير لم يكملوا للدكتوراه مثل تشارلز و رجل أعمال صيني أسمه روبين لي صاحب موقع بحث Baidu وهو على أخر تقييم قراته له كان ثاني أغنى واحد في الصين حصل على الماجستير لكن لم يكمل للدكتوراه.

2- قوة الفرد لا يمكن الاستهانة بها، تشارلز أخذ الشركة من والده وهي متوسطة الحجم وتعمل في مجال واحد فقط وهو تكرير البترول

والكيماويات ولكن بقدراته أوصلها لشركة بعوائد وصلت سنة 2006 م ل 90 مليار دولار وأن تكون ثاني شركة تحقق إيرادات في أمريكا سنة 2010 م وزاد مجالات كثيرة تعمل فيها وليس تكرير البترول والكيماويات فقط.

3- تشارلز لم يصل لهذا النجاح عبثا بل كما رأينا في كل قصة رجل أعمال تكون له رؤية ومبادئ ومفاهيم جديدة خاصة به يسير بها ومع الوقت تصبح شركته قوية سواء كانت مبادؤه عن عقل قوي ورؤية فريدة او عن طريق قراءة الكتب المناسبة اللي تساعده على تكوين المفهوم الخاص به كحالة تشارلز هنا قرأ نظريات عن الاقتصاد وإدارة الاعمال خلص منها لمبدأه ليس من فراغ لكن من قراءة الكتب المناسبة مثل ما ورين بافت قام باختيار الكتاب المناسب حتى يتعلم منه.

4- عندما وجد طبيعة شركته مختلفة عن باقي الشركات جعل قراراته معتمدة على الأجل الطويل وليس تقلبات السوق القصيرة فقط.

❋ ❋ ❋



بطاقة تعارف:

الاسم: ديفيد هاملتن كوش

العمر: 76 سنة (2016)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة:وتشيشتا كانساس

تاريخ الولادة: 3 مايو 1940

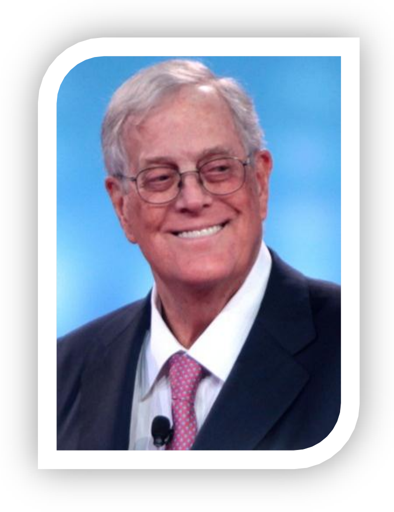
كلية الهندسة في معهد مساسوستش للتكنولوجيا

ثروته تقدر: 39.6 مليار دولار

مصدر الثورة: Diversified

* * *

قصة نجاحه



قبل الدخول في قصة نجاحه، ستجدون على موقع فوربس أنه لا وجود لرقم 10 ولكن رقم 9 متكرر مرتين لأنه هو وأخوه تشارلز الذي أنهينا قصته للتو يمتلكان نفس مقدار الثروة فكتبهم الموقع بهذا الشكل لذا نحن كقراء نعرف انه هو ال 10 على العالم كأغنى رجل. نتساءل لم هو وأخوه يمتلكان نفس الثروة، والذي طور الشركة وجعلها أقوى فكر أخوه.!

بحثت عن انجازاته لكن لم أجد شيئا عمليا في شركته وكل أعماله تتمحور في الأمور الخيرية والسياسية فقط لكن كتطوير إداري وسوقي أخوه هو الذي برز في هذا حتى المقولات التي قالها ودونت له على الإنترنت ضعيفة جدا جدا جدا فهو في الشركة كما نقول بالعامية المصرية

بالمصرية (بالحب) لكن أخوه هو الذي أنجح الشركة وكتب كتابين عن السياسة اللي اتبعها كما عرفنا سابقا وكما قلت في أول الكتاب لن نكتب عن هذا الرجل كثيرا لكن كل ما نحتاج معرفته عنه هو أنه مهندس كيميائي من معهد مساسوستش للتكنولوجيا وأنه هو الأخ الأصغر لتشارلز ترتيبه رقم 3 في أخوته وهو الذي افتتح مكتب الشركة في نيويورك وأخوه هو الذي طور الشركة.

مقولات David Koch

"عندما ذهبت إلى قاعة الديناصورات لأول مرة مع أبي وأخي التوءم في المتحف الأمريكي للتاريخ الطبيعي ذُهلت من رؤية الديناصور"

❋ ❋ ❋

جزء الاستمتاع فقط

نستعرض في هذا الجزء معلومات جميلة وعملية في نفس الوقت يتكون من نقطتين:

- أرقام للاستمتاع لا أكثر ولا أقل
- موضوعات مهمة تكلم عنها أقوى 10 مليارديرات

النقطة الأولى

1- القراءة في الكتب الصحيحة ساعدت 4 ملياردديرات على الوصول لفكرة بداية مشاريعهم التي غدت فيما بعد شركات عالمية.

2- 8 ملياردديرات بدأوا من الصفر وأسسوا شركاتهم وثروتهم بذكائهم واجتهادهم الشخصي وتطويرهم الذاتي لنفسهم ولشركاتهم لا أكثر ولا أقل.

3- ملياردديران فقط من 10 هم الذين ورثوا شركة متوسطة وطوروها لتصبح قوية وأستخدموا القراءة الفعالة للكتب المناسبة

للتطوير والوصول للمبادئ التي طورت شركتهم وجعلتها قوية أي نتيجة اجتهاد في السعي.

4- أقوى 10 مليارديرات 7 منهم فقط في أمريكا.

5- أربع رجال أعمال أقوياء لا يحملون شهادة جامعية أصلا وهم أصحاب الشركات العملاقة (مايكروسوفت و زارا و فيسبوك و أوراكل).

3 منهم تركوا التعليم الجامعي في جامعات مرموقة وقوية حتى يبدأوا مشروعاتهم والرابع لم يصل حتى للثانوية لكن كان ذكيا يعرف كيف يستغل الظروف من حوله ويطور من نفسه.

6- النصيب الأكبر لمجال التكنولوجيا في المجالات التي ساعدت 4 رجال أعمال من أقوى 10 في أن يبنوا ثروتهم (مايكروسوفت و شركة أوراكل و موقع أمازون وموقع الفيسبوك).

7- واحد فقط من كان واثقا ويعرف أنه سيغدو غنيا وهو الملياردير الثالث أما البقية فلم يكن في حسبانهم أن يُصنفوا من أغنى 10 على العالم.

8- الشهور التي ولد فيها أكثر من ملياردير من هؤلاء العشرة:

- شهر يناير ولد فيه 2 (الميارديير رقم 4 و رقم 5)
- شهر مايو ولد فيه 2 (الملياردير رقم 6 و 10)
- شهر أغسطس ولد فيه 2 (الملياردير رقم 3 و 7)

النقطة الثانية

عن التعيين والأختيار والموراد البشرية:

1- "أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شيء في غاية الأهمية وهذا شيء مهم جدا"

(الملياردير السابع)

2- "ما أوراكل؟ إلا مجموعة من الناس. جميع منتجاتها كانت مجرد أفكار في رؤوس هؤلاء الناس، أفكار قام هؤلاء الأفراد بكتابتها إلى جهاز كمبيوتر ثم اختبروها فتحولت إليأفضل فكرة لقواعد بيانات أو للغات البرمجة"

(الملياردير السابع)

3- "ما شركة أوراكل إلا الأفراد التي تعمل بها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا ان نجد الموارد القوية وان يقوموا بتنميتها"

(الملياردير السابع)

4- "أنا أفضل أنا أقوم بعمل 50 مقابلة عمل على أن أقوم بتعيين الشخص الخاطئ"

(الملياردير الخامس)

5- "يجب أن نكون قادرين على الحفاظ على المواهب الموجودة لدينا في الشركة، والحفاظ على أن يكون طاقم العمل الموجود معنا دائما محفزًا بالإضافة إلى تعيين أفراد جدد في الشركة، و في نفس الوقت توفير نظرة جديدة و الطموح المطلوب والقوة الدافعة التي تمكننا من تلبية أغراض جديدة وطموحة"

(الملياردير الثاني)

6- "السر في المورد البشري: عزيمة ودافع ما يقرب من 90000 مورد بشري موجه نحو هدف واحد هذا هو الذي سمح لانديتكس على مواصلة تقديم نمو متطور مستمر، والحصول على عوائد متميزة من جميع استثماراتنا"

(الملياردير الثاني)

7- "نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم ببناء شيء تكون فخورة هي به"

(الملياردير السادس)

عن المنافسة

1- "بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسين أقوياء يجعلوننا نقف دائما على اطراف أصابع اقدامنا"

(الملياردير الأول)

2- "أعتقد أن المنافسة الإيجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الايجابية التي لدى الدولة"

(الملياردير الأول)

3- "المنافسة تجعلك أفضل دائما، دائما ما تجعلك المنافسة أقوى حتى وإن ربح منافسك"

(الملياردير الرابع)

4- "عندما نكون مع بعضنا البعض لا يجب على المجموعة أن تتشاجر فيما بينها يجب أن يكون لهم اتجاه واحد وبدلا من المشاجرة داخل الشركة الأفضل أن تتم المنافسة خارج الشركة"

(الملياردير الرابع)

5- "فكر في الإنسان الرياضي قد يكون جيدا في منزله ولكن ليس أفضل من جاره فجاره قد يكون أفضل منه يجب عليك أن تذهب لما هو أكبر من منزلك يجب أن تفكر في المستوى العالمي"

(الملياردير الرابع)

6- "نحن نراقب منافسينا، نتعلم منها، نرى الأشياء التي كانوا يقومون بها للعملاء وننسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع"

(الملياردير الخامس)

الاختراع و الابتكار

1- "الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما الابتكار في أي مجال آخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الأفكار مع المحيطين بك ومحادثة العملاء حتى تستطيع أن تاخذ رأيهم وتفهم احتياجاتهم"

(الملياردير الأول)

2- "الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدا"

(الملياردير الأول)

3- "الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ 36 وهي التي هدتنا حتى الوقت الحاضر،

الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة، والتي من بين العديد من الأفكار الأخرى بعقل مفتوح ومطور ظهرت وتستمر في الظهور و حولت نفسها إلى مجموعة أنديتكس"

(الملياردير الثاني)

4- "أنا أؤمن بأن عليك أن تكون مستعدا لأن يُساء فهمك، إن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والابتكار"

(الملياردير الخامس)

5- "دائما ما ستكون الصدفة مساهمةً في أي عمليات استكشاف جديدة"

(الملياردير الخامس)

6- "أهم شيء في الأختراع هو أن عليك أن تكون صلبًا ومرنًا ولكن الجزء الأصعب يأتي في متى تختار أن تكون كلًا منهم"

(الملياردير الخامس)

7- "الاعتقاد السائد لدى الناس بأن التطوير هو أن تكون لديك فكرة، ولكن كل ما في الأمر هو أن تتحرك سريعا وتقوم بالعديد من الأشياء"

(الملياردير السادس)

8- "عندما تحاول ابتكار شيء يجب أن تكون مستعدًا أن يخبرك الجميع بأنك مجنون"

(الملياردير السابع)

9- "إذا قمت بكل الأشياء كما يفعلها الكل في مشروعاتك بالتأكيد سوف تخسر حتى تحتل الريادة، يجب عليك أن تكون مختلفًا"

(الملياردير السابع)

10- "آلية الاكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرقا غامضا بين ما عليه الشيء وما يمكن أن يكون عليه"

(الملياردير التاسع)

المخاطرة

1- في المخاطرة " لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك "

(الملياردير الثالث)

2- في الاستثمار "لا تضع البيض كله في سلة واحدة"

(الملياردير الثالث)

3- "تأتي المخاطرة من عدم معرفتك بما الذي تقوم به"

(الملياردير الثالث)

4- "أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي أن لا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا الإستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي أن لا تأخذ أي مخاطرة"

(الملياردير السادس)

5- "إرداتنا في أن نتحرك بسرعة وأن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي خدمات أفضل مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام"

(الملياردير التاسع)

عن قوة المستهلك لإخضاع الشركات لرغباته

1- "العميل دائما هو ما يقود إلى أين سيتجه شكل المؤسسة بعد ذلك"

(الملياردير الثاني)

2- "كلما تقدم العمر بشركتك قاعدة العملاء التي لديك تشيخ معك عاجلا أو آجلا سوف ينتهي أمرك عليك ان تحاول إيجاد عملاء جدد باستمرار وأن تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك باستمرار شابة"

(الملياردير الخامس)

3- "أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها"

(الملياردير الخامس)

أدوات تساعدك في نمو شركتك

1- "في مجال إدارة الأعمال يجب أن تقوم ببعض القياسات التي تساعدك في النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء"

(الملياردير الأول)

2- "ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم ليكون معك أو يكون ضدك والأشياء التي كانت في آخر السوق اليوم قد تكون في مقدمته بالغد عليك أن تجد لنفسك إستراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لأن التذمر ليس إستراتيجية"

(الملياردير الخامس)

3- "يوجد طريقتان حتى ترقى بمؤسستك أن تجد ما أنت متميز به وبقدراتك والمهارات التي لديك وتعمل على الارتقاء به بشكل خاص أو أن تبحث عن احتياجات العملاء الجديدة وتطور قدراتك بما يكفل تلبية احتياجاتهم الجديدة حتى إن تطلب ذلك تعلم مهارات جديدة"

(الملياردير الخامس)

4- "ما هو خطر بالفعل هو أن لا تتطور"

(الملياردير الخامس)

5- "أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقا في مناقشة دخلها مع أكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق" ما يرغب بقوله ههنا والذي قاله ستيف جوبز في مقابلة من قبل هو أنك حين تدخل مناقشات ليس ضروريا أن تكون محقا دوما بل انظر في القرار الصائب حتى ولو لم يكن منك ولو من شخص جديد في الشركة

وأقل خبرة منك، وهذا ما كان يفعله الملياردير ال 5 و ستيف جوبز المدير التنفيذي لشركة أبل ليس فرضا أن تكون محقا في كل مرة ومليار خط تحت كلمة ليس كل مرة"

(الملياردير الخامس)

6- "عندما تكون شركتك صغيرة جدا في الحجم أنت في حاجة إلى كمية خارقة من العمل الجاد و تكون بحاجة أيضا إلى قليل من الحظ ولكن عندما تكبر شركتك يصبح لديك قدرة أكبر على السيطرة على مخرجات شركتك في المستقبل وتحكم أكثر بها وعند هذه النقطة يجب ان يكون لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة لمقدار أكبر من الحظ ولايزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد عند هذه النقطة لا يوجد ضغط عليك حيث إنه إن آلت شركتك للفشل فلا تلوم إلا نفسك"

(الملياردير الخامس)

7- "معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز عليه"

(الملياردير السادس)

8- "الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين المستمر والمتكرر فالهاكرز دائما مؤمنين ان الأشياء يمكن تحسينها للأفضل دائما و أنه لا يوجد شيء كامل"

(الملياردير السادس)

9- "يجب أن نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو سهل علينا قياسه"

(الملياردير التاسع)

10- "أنت تتحسن أكثر عندما تجرب أمورا قد لا تنجح معك عوضا عن الثبات مكانك وعدم خوض التجارب مطلقا "

(الملياردير السادس)

الاهتمام بجميع أراء الناس عنك

1- "يستغرق الأمر 20 سنة لتبنى لنفسك سمعة ولكن يستغرق الأمر 5دقائق فقط لتدميرها ان فكرت في هذا الامر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف"

(الملياردير الثالث)

2- "عندما تعيش حياتك مهتما برأي الآخرين أنت ميت لا أريد العيش مهتما كيف سيتذكرني الناس"

(الملياردير الرابع)

3- "إذا كنت لا تريد لأحد أن ينتقدك إذن لا تفعل شيئا"

(الملياردير الخامس)

4- "أنا لا أقرأ أغلب التغطيات والتعليقات الخاصة بالفيسبوك من النقاد ولكن آخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمي الفيسبوك"

(الملياردير السادس)

5- "لا أريد أن أهدر حياتي في أن أحصل على الشهرة"

(المياردير التاسع)

الوقوع في الأخطاء

1- "إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك، توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك"

(الملياردير الأول)

2- "لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينات وقمت بشرائها ب 400 مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى الصفر تلك ال 400 مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم 400 مليار دولار لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزأ من اللعبة"

(الملياردير الثالث)

3- وعندما سئل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا "لقد أخفقت كثيرا"

(الملياردير التاسع)

4- "إن توجب عليك أن تقوم بعمل أخطاء فقم بالأخطاء الصغيرة يفضل أن لاتقوم بأي أخطاء ولكن إن توجب عليك القيام بأخطاء فالأخطاء الصغيرة هي الأفضل"

(الملياردير الرابع)

5- "جميع الشركات تقع في الأخطاء ولكن الذكي منها هو من يتجنب الوقوع في الكبير منها"

(الملياردير الرابع)

عن القيام بالأعمال

1- "إن لم تستطع أن تقوم بها بشكل جيد على الأقل اجعلها تبدو جيدة"

(الملياردير الأول)

2- "يجب عليك فقط أن تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد أنك قمت بأشياء كثيرة بصورة خاطئة"

(الملياردير الثالث)

3- "اعتاد والدي أن يقول لي قم بها على أفضل وجه وفي الوقت المحدد"

(الملياردير الرابع)

4- "أفضل خدمة عملاء هي التي لا يحتاج العميل فيها إلى أن يهاتفك لأن كل شيء يتم معه بشكل صحيح"

(الملياردير الخامس)

5- "الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل"

(الملياردير التاسع)

6- "أفضل الشركات التي وجدت مؤسسيها لم يكن لديهم الرغبة مطلقا في إنشاء شركة ولكن كانت رغبتهم الأولى هي تقديم شيء ذي قيمة فإذا أردت أن تؤسس شركة، أول شيء عليك القيام به هو تطوير أفكارك وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثير من الأفراد الجيدين للعمل معك"

(**الملياردير السادس**)



الخلاصة

قطعة الحديد والمغناطيس

صفات أقوى رجال الأعمال في العالم

حتى تكون من أصحاب المشاريع يجب أن تمتلك هذه الخصائص وسوف تجدها في ال9 قصص المذكورة في الكتاب..

1- يجب عليك معرفة ما تحب فعلا وما هو شغفك حتى تستطيع الصمود أمام الأزمات والصعاب التي قد تواجهك؛ لأنك تحب ما تفعل وقد أكد اثنان من أكثر الناجحين المبهرين على هذه النقطة ستيف جوبز و أرنولد شورزينجر الذي نجح في مجال كمال الأجسام والتمثيل بشكل قوي جدا.

2- يجدر بك تطويرتفكيرك ورؤيتك للأمور، إن أقوى 10 مليارديرات كان لديهم رؤية ومبادئ خاصة بيهم منهم 4 مليارديرات اختاروا مبادءهم وأفكارهم من كتب قرأوها، عليك أن تمتلك مكتبة من الكتب تقرأ منها باستمرار، وليس فقط أي كتب بل عليك أن تبرع باختيار الكتب التي ستقرأها وهنالك فرق بين الكتاب الجيد والكتاب الذي تظن أنه جيد لأنك لا تؤسس شركة وحسب بل تستمر في تطويرها وتطوير نفسك وبدون ذلك سوف تنتهي شركتك عاجلا أم آجلا.

3- لا تسعَ وراء النقود، اجعل هدفك تحقيق رؤيتك الخاصة سواء كانت مشروعا ترغب بإنشائه أو قيمة ما ترغب بتقديمها لمجتمعك، من يركض وراء المال وحسب سوف يخسر المال والشركة أما من يسعى وراء أهدافه ورضا عملائه فسوف يربح كل شيء، ليس معنى كلامي أن تقدم خدماتك بالمجان لكن لا تجعل المال غايتك الكبرى.

4- اختر فريقك جيدا، أنت تختار فريقا تحقق به رؤيتك وليس العكس.

5- عود نفسك الالتزام العمل الجاد والاجتهاد والصبر، الشركات القوية لا تبنى في يوم وليلة بل باجتهاد وذكاء وصبر ونفس طويل.

6- لا تجعل الناس هم المتحكمون في قراراتك وحياتك سواء في نطاق أسرة أو نقاد او أمور أخرى كعادات وتقاليد في المجال نفسه خرجت فوجدتها قائمة وتذكر ليس الحق بكثرة العدد، فسيدنا محمدعندما بعث كان معه سيدنا أبو بكر واثنين فقط ورغم ذلك كانوا هم على صواب لذا لا تأبه بكثرة العدد.

جزء من الأمور الجديدة يتضمن كسر عادات وتقاليد وأعراف ومفاهيم موجودة منذ وقت طويل جدا لذلك يجب أن تمتلك رؤيتك ومبادئك الخاصة حتى لا تتبع الناس حين يقولون يسارا وأنت تعرف أن اليمين هو الصواب ولا ترغب بالسير معهم ستكون واثقا برأيك ومتحملا لنتيجة قراراتك.

7- أهم شيء كن واثقا في نفسك وانتظر منها الكثير ولتكن عندك روح المخاطرة إذ أنك لن تصل لشيء وأنت تفتقد للثقة في نفسك؛ لأن الأمر أشبه بتسلق جبل لو لم تكن واثقًا في نفسك عندما تشتد عليك الصعوبات فسترجع، كما لو أنك ستكتشف قارة جديدة يجب أن يكون قلبك قويا حتى تترك القارة التي أنت عليها وتتركها تغيب عن عينك وأنت لم تعرف بعد هل تنتظرك قارة جديدة أم لا، وستأتي عليك أيام تجد نفسك في وسط المحيط لا تر شيئًا، لكنك تستخدم قدراتك التي تعلمتها من قبل في الملاحة والإبحار وتظل تسعى وأنت لا تر أيَّ قارة جديدة أمامك وتقابلك عواصف وأمواج صعبة تمر بها ولكنك تلتزم بالصبر والأمل والمثابرة حتى تصل لما تريد.

8- تعلم أن تر الظروف حولك وتستغلها وتستخدمها لمصلحتك كما فعل الملياردير الثاني والخامس وما رجل الأعمال إلا شخص يجد ثغرات غير مشبعة سواء كانت بموقع أو تكنولوجيا أو....... أو.......أو......... ويقوم بتغطيتها وتلبية احتياجاتها وهناك من كل

وظيفتهم في الحياة أن ينتظروا حتى يخلق لهم أحدهم حاجة جديدة أو يشبع حاجاتهم الموجودة، وقم بذلك بكل نزاهة وروح تنافسية وليس منافسة قذرة؛ لأنه مثلما ورد في الكتاب المنافسة الشريفة ستطورك وتضمن لك مكانة في السوق العالمي أما المنافسة القذرة سوف تجعلك كبيرًا داخل دولتك فقط.

9- لا تحدد مصادرك في التعلم واستقصاء الأفكار، أي لا تجعل مصادر معلوماتك من الكتب فقط بل استمع لفيديوهات وملفات صوتية واقرأ كتبا ومجلات في المجال الذي ترغب أن تكبر فيه وشاهد فيديوهات لناس أقوياء في مجالهم ستعرف منهم الجوانب النفسية التي ستعيدك للنجاح، كما لا تحدد تفكيرك بما خرجت ووجدت الناس عليه، بروس لي تعلم وقفته وحركة قدميه من محمد علي كلاي مع أن هذا كونغ فو والثاني ملاكمة، العلماء أخذوا من الطيور الجارحة اساليب دفاع وهجوم وقتال في الجو فتعلن كبف تبحث عن المعلومة التي تريدها ولا تحصر نفسك بأي شيء، يمكنك حتى أن تتعلم العمل الجماعي من زمرة

أسود خرجت تبحث عن فريسة في وقت جوع أو النظام من خلية النحل، المعلومات موجودة في كل مكان ليست فقط في الكتب والفيديوهات.

10- يجب أن تضمن لتفكيرك الحرية بكل ما في الكلمة من معنى، مثل الذي فكر بوضع قمر صناعي في الفضاء واستخدامه والذي فكر بعمل صاروخ كبير يصعد القمر، والذي فكر بإنشاء شركة في دولة ثانية كلهم أشخاص عندهم حرية تفكير فلتجعل تفكيرك حرا و واسعا وسع الكون وملما بالتفاصيل وأصغر أصغر الجزيئات كجزيئات الكيمياء من نواة وذرة، اضمن لتفكيرك الحرية المطلقة ولا تقيده بمكان ولا بحجم ولا بسن ولا بنوع ولا بطريقة ولا بأي شيء.

11- لا تظن أنه بمجرد استقرارك على الفكرة ستكون ملما بكل شيء ولكن ستكتشف أن هناك أمورا تنقصك حتى تصل لنجاحك

فاسع لتعلمها، وارن بافت اكتشف أن ما ينقص شخصيته هو كيفية الكلام فسجل دورة تدريبية ليتقن الحديث بين الناس، جيف بيزوس عندما استقر على فكرة تجارة الكتب الالكترونية لم يكن يفهم تفاصيلها بعد فدخل المجال حتى يفهم تفاصيله وكيف سيتقدم فيه، دائما حدد الفكرة و الرؤية التي تصبو إليها وما ينقصك سوف تتعلمه وتوجده فيك، سواء كان مهارة عقلية أو نفسية أو معلومات ومعرفة معينة تتعلمها، وكذلك Charles الملياردير ال9 عندما وجد نفسه سيعمل في شركة والده التي تقوم على تكرير البترول والكيماويات لم يدخل بالحظ بل درس حتى يفهم وحصل على ماجستير في هندسة الميكانيكا وماجستير آخر في الهندسة الكيميائية، وكذلك أرنولد عندما أراد أن يصبح أقوى ممثل في هوليود تعلم وأخذ دورات معينة بسعي 6 ساعات في اليوم دائمًا حدد ما تريد وما ينقصك حتى تبلغه وتعلم ومن أهم الأمثلة قصة فاتح القسطنطينية محمد الفاتح إذ أنه ظل تسع سنين تقريبا

تعلم فيها 6 لغات حية ودرس كل الخطط الحربية الموجودة في وقته وأخيرا حقق ما يريد.

12- أهم شيء أختم به صفات الحديدة والمغناطيس احفظ المقولات الهامة لرجال الأعمال والدروس المستفادة الموجودة في الكتاب والتي كتبتها وقد تكون رأيتها من قبل بواقع طبيعتك وخبرتك وبيئتك واجعلها كالخاتم في أصبعك.



خير الختام السلام

في ختام الرحلة أقول لا تحدد إنجازاتك بسن أو دولة، دائما كنت أسأل نفسي لم الأجانب في العشرينات من سنهم يستطيعون إنشاء شركات عالمية وعندهم مفاهيم ومعرفة كالعمل الجماعي والقيادة مثل ستيف جوبز عندما أسس شركته ومثل جوجل وفيسبوك و..و!

ولكن نحن "بطيخ" بكل ما في الكلمة من معنى كل ما يهمنا هو العمل في شركة وتكوين أسرة وعندما سألت نفسي عن السبب وصلت لأنهم ينتظرون الكثير من أنفسهم وعندهم المعرفة اللازمة لكيفية تأسيس شركة ومبادئ العمل الجماعي والقيادة وبناء الفريق لكننا لا نتوقع الكثير من أنفسنا ولا نمتلك المعرفة وليست متوفرة بقوة حولنا أساسا بل هي سلسلة من التخرج ثم البحث عن عمل وبعدها تفر في الزواج وأنت في السادسة والعشرين من عمرك وتكون أسرة وجل همك أن تعمل في شركة قوية حت تربي أبناءك وانتهى الأمر. ولو فكرت أن

تنشئ شركة قبل 25 سنة سيكون تفكيرًا محرمًا أو ربما كبيرة من الكبائر لا تخطر لأحد على بال ولا تجوز مطلقا وتبدأ في اختلاق الأعذار (لازلت صغيرا، أنا في مصر والناجحون بالخارج، كيف سأبدأ.. الخ) كلها أعذار جوفاء، القليل فقط ممن رحم ربي يتفرد في مجاله وهو صغير في السن..

توقع من نفسك الكثير ولا تحدد نفسك بأي قيد ولا عادات سلبية لغيرك

أتمنى أن تكونوا استمتعتم واستفدتم من هذه الرحلة معي وأتمنى أني كنت مرشدًا سياحيًّا جيدًا معكم.

رُبَّ سامع أوعى من مبلغ

من الممكن أن تستفيد أنت من المعلومات التي جمعتها في هذا الكتاب أكثر مني 100 مرة

لو أعجبك الكتاب أوصِ به ل 3 من الأشخاص المقربين إليك أو قم بإهدائه ل 3 من الناس الذين يهمك أمرهم أو شاركه وتكلم عن محتواه وما أعجبك فيه على مواقع التواصل الاجتماعي..



المراجع التي تم استخدامها

• ترتيب رجال الأعمال والبيانات الشخصية لهم تم الرجوع لموقع
http://www.forbes.com

• جميع المقولات التي وردت لرجال الاعمال تم أستخدام مواقع متخصصة في تدوين مقولات المشاهير وتم مراجعة هذه المقولات في المواقع المختلفة للتاكد من صحة التدوين.

• قصص رجال الأعمال التاليين تم أستخدام موقع ويكبديا بالأضافة إلى مدونات متخصصة في مجال الأعمال لتجميع المعلومات اللازمة

* قصة نجاح بيل جيتس
* قصة نجاح امانسيو أورتيجا
* قصة نجاح كارلوس سليم الحلو
* قصة نجاح لاري إليسون

• أما قصة نجاح كل جيف بيزوس و مارك المليارديران الخامس والسادس تم أستخدام مدونات معنية بالأعمال وقبل تدوينها تم مراجعتها مع المواد العلمية المنشورة في المواقع المختلفة لأختيار ادق معلومات

• قصة نجاح الملياردير الثالث من فيديو تم من قبل مؤسسة بلومبرج في سلسلة تحكي قصة نجاحه

• قصة نجاح والمبادئ الخاصة بالمليارديرات الثامن و التاسع والعاشر تم أستخدام الموقع الخاص بهم وللمؤسسة الخاصة بهم لتجميع المبادئ الخاصة بهم.

❋ ❋ ❋

للتواصل مع الكاتب

01550772129

01061261101

❋ ❋ ❋